THE UNIVERSITY
OF ILLINOIS
LIBRARY

380.5
ZE
V.15

Commerce R.R.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Hdel 247

HERAUSGEBER:

PROF. DR. H. NICKLISCH
z. Z. Rektor der Handelshochschule Berlin

PROF. DR. ED. HEILFRON
Geh. Justizrat — Handelshochschule Berlin

DR. WILLI PRION
Professor an der Universität Köln a. Rh.

DR. FRITZ SCHMIDT
Prof. an der Universität Frankfurt a. M.

REG.RAT DR. GEORG OBST
Prof. d. Privatwirtschaftsl. a. d. Univ. Breslau

DR. ERNST PAPE
Prof. an der Universität Frankfurt a. M.

PROF. A. SCHMID
Prorektor d. Hochschule f. Welthandel, Wien

DR. FELIX WERNER
Prof. an der Techn. Hochschule München

15. JAHRGANG 1922/23

C. E. POESCHEL VERLAG IN STUTTGART

380.5
ZE
v.15

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM FÜNFZEHNTEN JAHRGANG

Heft 1, April 1922

Seite

Graphische Methoden zur Ermittlung der Kursparität. Von *Prof. Dr. Heinrich Sommerfeld*, Mannheim . 1
Die höchstrichterliche Rechtsprechung zum G. m. b. H.-Gesetz sowie zu dem darauf bezüglichen Stempelrecht und Steuerrecht. Von Justizrat *Berthold Bendix*, Breslau (Fortsetzung) 8
Betriebswirtschaftliche Entwertungsdifferentialrenten. Von *Prof. Dr. Franz Findeisen*, Nürnberg 11
Die Rechtsstellung des Absenders im Postnachnahmevertrag. Von Postrat *Dr. H. Hellmuth*, Würzburg 13
Das Devisengeschäft mit kompensierter Valuta. Von *Dr. Auler*, Frankfurt a. M. 16
Werbewissenschaftlicher Teil: Die Methoden der Werbewissenschaft. Von *Dr. E. Lysinski*, Mannheim 17
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 19
Neue Gesetze und Verordnungen 21
Rundschau (u. a. Nachrichtenorganisation für das Auslandsgeschäft. Von Dipl.-Kaufm. *Fritz Runkel*, Köln) 21
Literaturübersicht 23
Gesamt-Vorlesungsverzeichnis der deutschen Handelshochschulen

Heft 2, Mai 1922

Handelshochschule und Sprachwissenschaft. Von *Dr. phil. Alfred Schirmer*, Chemnitz-Siegmar . . 25
Betriebswirtschaftliche Entwertungsdifferentialrenten (Schluß). Von *Prof. Dr. Franz Findeisen*, Nürnberg 27
Die Arbeitszeit und das Gehalt der Verkäuferin. Von * * 29
Taylorismus in der Verwaltungsorganisation. Von *Prof. Dr. Otto Goebel*, Hannover 32
Einkauf, Verkauf, Umsatzsteuer und Prozentrechnung. Von *Oswald Brenken*, Bochum 38
Sicherung der Betriebsgeheimnisse und Konkurrenzfähigkeit im Betriebsrätegesetz. Von *Dr. jur. Franz Goerrig*, Köln 40
Werbewissenschaftlicher Teil: Die bevorzugte Blickrichtung beim Betrachten von Schaufenstern. Von *Dr. E. Lysinski*, Mannheim 43
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 44
Neue Gesetze und Verordnungen 46
Rundschau 46
Literaturübersicht 48

Heft 3, Juni 1922

Zum Gedächtnis des verstorbenen Leipziger Studiendirektors Geheimrat *Adler* 49
Die Bedeutung des Rechnens für Bildung und Ansehen der Städte im Mittelalter. Rechnender und Ritter-Stand. Von *A. Micha*, Berlin 50
Staatliche Einwirkungen auf die Privatwirtschaft in der Kriegs- und Nachkriegszeit. Von *Dr. Beyer*, Lübeck 54
Beiträge zum Postsonderrecht. Von Postrat *Dr. H. Hellmuth*, Würzburg 56
Bilanz und Steuer. Von Handelslehrer *F. Dreßler*, Lörrach (Baden) 61
Begriff und Bestandteile des Wirtschafts- und Arbeitsrechtes. Von *Dr. Fr. Goerrig*, Köln 62
Werbewissenschaftlicher Teil: Der Markenartikel. Reklamepsycholog. Betrachtungen. Von *Dr. Chr. von Hartungen*, Meran 65
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 69
Neue Gesetze und Verordnungen 70
Rundschau 70
Bücherbesprechungen 71
Literaturübersicht 72

Heft 4, Juli 1922

Seite

Übersicht 73
Das Prinzip der Rationalisierung. Von *Dr. E. Lysinski*, Mannheim 74
Die Bedeutung des Rechnens für Bildung und Ansehen der Städte im Mittelalter. Rechnender und Ritter-Stand (Schluß). Von *A. Micha*, Berlin . . 77
Steuerrisiko und Steuernutzen. Von *Prof. Franz Findeisen*, Nürnberg 81
Die Perzentanteile an galizischen Naphthaschächten. Von *Guido Münzer*, Wien 85
Werbewissenschaftlicher Teil: Die Haus- und Werkzeitschriften. Ihre soziale und reklametechnische Bedeutung. Von *Horst Kliemann*, München . . 88
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 91
Rundschau 93
Bücherbesprechungen 95
Literaturübersicht 95

Heft 5, August 1922

Überblick 97
Quantitative Kalkulation und technische Buchführung. Von *Gustav Nimax*, Frankfurt a. M. . . 98
Scheingewinn und Scheinvermögen in der kaufmännischen Bilanz. Von beeidigtem Bücherrevisor *Manfred Berliner*, Hannover 101
Zur Besteuerung des mehrfachen Stimmrechts bei Geschäftsanteilen im Kapitalverkehrssteuergesetz vom 8. April 1922. Von *Dr. rer. pol. Otto Hummel*, Berlin 105
Der Unkostenfaktor „F" in der Selbstkostenberechnung. Erwiderung von *Dr. H.*, Mülheim (Ruhr) und Antwort von Beratend. Ingenieur *Ed. Michel*, Berlin 106
Der Verrechnungszwang beim Werkerhaltungskonto. Von *Dr. Rud. Hammer*, Geringswalde (Sa.) . . 109
Werbewissenschaftlicher Teil: Literarische Umschau auf werbewissenschaftlichem Gebiete. Von *Dr. Rud. Seyffert*, Köln 110
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justitzrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 115
Neue Gesetze und Verordnungen 117
Rundschau 117
Bücherbesprechung 119
Literaturübersicht 120

Heft 6, September 1922

Überblick 121
Grundlagen industriellen Rechnungswesens. Von *K. Dieterich*, Berlin-Südende 122
Quantitative Kalkulation und technische Buchführung (Schluß). Von *Gustav Nimax*, Frankfurt a. M. . 125
Die Konsumvereine im öffentlichen und wirtschaftlichen Leben Deutschlands. Von Reg.-Rat *Dr. F. Diefenbach*, Hamburg 130
Goldmark als Rechnungseinheit. Von Dipl.-Ingenieur *Dr. rer. pol. E. W. Seyfert*, Augsburg 133
Betriebsräte, Betriebseinblicke und Betriebsführung. Von *Dr. Franz Goerrig*, Köln 136
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 138
Neue Gesetze und Verordnungen 140
Nachtrag zu dem Aufsatz „Scheingewinne und Scheinvermögen in der kaufmännischen Bilanz". Von beeid. Bücherrevisor *Manfred Berliner*, Hannover 141
Wie kalkuliert die Post? Von Reg.-Rat. *Prof. Dr. Georg Obst*, Breslau 141
Rundschau 142
Bücherbesprechung 143
Literaturübersicht 144

559726

Heft 7, Oktober 1922

	Seite
Ergebnis des Preisausschreibens vom 1. Januar 1921	145
An unsere Leser	146
Überblick	146
Preisbildung und Wuchergesetzgebung. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron,* Berlin	147
Der gerechte Preis. Von *Professor F. Schmidt,* Frankfurt a. M.	150
Selbstversicherungsgesellschaften. Von *Professor F. Findeisen,* Nürnberg	155
Einiges über Bilanzliteratur. Von *Prof. F. Werner,* München	156
Die Konsumvereine im öffentlichen und wirtschaftlichen Leben Deutschlands. (Schluß.) Von Reg.-Rat *Dr. Diefenbach,* Hamburg	158
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron,* Berlin	161
Rundschau	163
Bücherbesprechung	167
Literaturübersicht	168

Heft 8, November 1922

An unsere Leser	169
Überblick	170
Das Eigentum am Wert. Von *Rektor Dr. H. Nicklisch,* Berlin	170
Der Einfluß der Geldwertveränderungen auf das Betriebsleben. Von *F. Lehmann,* Berlin	173
Die Wertbewegungen in der Unternehmung und ihre Darstellung in der Buchführung. Von *H. Meyerheim,* Berlin	177
Der Bildungswert philologisch-handelssprachlicher Lehre an Handelshochschulen. Von *Leo Jordan,* München	181
Kettenhandel. Von *Paul Fleischfresser,* Berlin	184
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron,* Berlin	188
Neue Gesetze und Verordnungen	189
Rundschau	190
Bücherbesprechungen	191
Literaturübersicht	192

Heft 9, Dezember 1922

An unsere Leser	193
Überblick	194
Die betriebswirtschaftliche Bedeutung des Gewinns. Von *Rektor Dr. H. Nicklisch,* Berlin	194
Geldentwertung, Lohnbewegung und absolutes Wertmaß. Von *Eduard Rebhan,* Wien	197
Abschreibung und Erneuerungsrücklage auf Anlagewerte im Hinblick auf die Geldentwertung. Von *Richard Malteur,* Karlsruhe	204
Die Behandlung der Sprachen an den Handelshochschulen. Von *W. H. Wells,* München	208
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron,* Berlin	210
Neue Gesetze und Verordnungen	211
Rundschau	212
Bücherbesprechungen	214
Literaturübersicht	214

Heft 10, Januar 1923

	Seite
Überblick	217
Gleitpreise in der Preispolitik der Unternehmungen. Von *F. Schmidt,* Frankfurt a. M.	218
Die Aufgaben des Richters gegenüber den Erscheinungen der Geldentwertung. Von *A. Zeiler,* Leipzig	224
Geldentwertung, Lohnbewegung und absolutes Wertmaß. (Schluß.) Von *Eduard Rebhan,* Wien	228
Kalkulation, Preiswucherverordnung und Geldentwertung. Von *Otto Hummel,* Berlin	233
Aufsichtsratstantieme und Körperschaftssteuer. Von *RA. Knoepfel,* Darmstadt	234
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron,* Berlin	235
Rundschau	236
Bücherbesprechungen	238
Literaturübersicht	239

Heft 11, Februar 1923

Überblick	241
Die Umwandlung von Einzelunternehmungen und Personengesellschaften in Kapitalgesellschaften unter besonderer Berücksicktigung steuerlicher Gesichtspunkte. Von *Ferdinand Glatzel,* München	242
Allgemeine Umsatzsteuer, Buchführung und Bilanz. Von *Richard Malteur,* Karlsruhe	247
Das Recht der Aktiengesellschaft in der oberstrichterlichen Rechtsprechung. Von *Berthold Bendix,* Breslau	252
Die Beziehungen zwischen der Abschreibung vom Anschaffungswert und der Abschreibung vom Buchwert. Von *W. Lorch,* Mannheim	256
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron,* Berlin	258
Neue Gesetze und Verordnungen	260
Rundschau	260
Bücherbesprechungen	262
Literaturübersicht	263

Heft 12, März 1923

An unsere Leser	265
Überblick	266
Die Selbskostenrechnung unter dem Einfluß der Geldentwertung. Von *Dr. Auler,* Frankfurt a. M.	266
Industrielle Selbstversicherung. Von *W. Czach,* Charlottenburg	273
Das Recht der Aktiengesellschaft in der oberstrichterlichen Rechtsprechung. Von *Berthold Bendix,* Breslau (Schluß)	275
Grundlegende Fragen der Buchhaltungslehre. Von *Eugen Schigut,* Wien	280
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron,* Berlin	282
Rundschau	284
Bücherbesprechungen	285
Literaturübersicht	287
Mitteilungen des Verlags	288

ZE
15

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Berlin; Reg.Rat Dr. GEORG OBST, a.o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Prorektor d. Hochschule für Welthandel, Professor a. d. Konsularakademie, Honorardozent an der Technischen Hochschule, Wien.

HEFT 1 STUTTGART · APRIL 1922 15. JAHRG.

Graphische Methoden zur Ermittluug der Kursparität.

Von Heinrich Sommerfeld, Mannheim.

Techniker und Physiker sind seit langem gewöhnt, ihre Rechnungen unter möglichster Verwendung mechanischer Hilfsmittel durchzuführen. Zu letzteren zählen auch die graphischen Methoden. Obwohl auch der Betriebswirt mit einem umfangreichen Zahlenmaterial zu arbeiten hat, wendet er zeichnerische Methoden noch recht wenig an. Und doch sollte man gerade von ihm erwarten, daß er sich der wirtschaftlichsten Methoden bedient. Die Betriebswirtschaftslehre benützt die Graphik meist nur zur Veranschaulichung sonst schwer übersehbarer Zahlenentwicklungen. Es handelt sich hier also um jene Methode, wie sie von der Statistik besonders gepflegt wird. Das zeichnerische Rechnen, bei dem die Resultate aus dem Bilde maßstäblich abgegriffen werden, findet so gut wie keine Anwendung.

Naturgemäß verlangen graphische Methoden exakte Zeichentechnik, wenn nicht die Ergebnisse ungenau werden sollen. Genaueste Rechnungen wird man immer arithmetisch durchführen, weil das Ablesen kleinster Intervalle aus einer Zeichnung gewöhnlich nur mit Hilfe von Schätzungen, also nur annähernd erfolgen kann. Für die praktischen Bedürfnisse des Betriebswirts reicht diese Genauigkeit aber oft aus. Die Graphik kann jedenfalls schnell ein brauchbares Ergebnis verschaffen und für einen schnell zu fassenden Entschluß eine ausreichende Grundlage bieten.

Unter den mechanischen Rechenmitteln sind die Rechenmaschinen und der Rechenschieber am weitesten verbreitet. In Banken haben die Loga-Apparate zur Bestimmung der Kursparitäten schnell Aufnahme gefunden und sich gut bewährt. Für die neuerdings in den Handel gebrachte Stugra-Tafel zur Preisberechnung scheint mir allerdings kein Bedürfnis vorzuliegen.

Ich möchte vom Betriebswirt verlangen, daß er imstande ist, sich graphische Hilfsmittel selbst anzufertigen, wie ich mir überhaupt von einer mathematischen Anfassung betriebswirtschaftlicher Probleme eine wertvolle Bereicherung unserer wirtschaftlichen Erkenntnisse verspreche.

Die nachfolgenden Ausführungen sollen den Zweck haben, Betriebswirten mit hinreichender mathematischer Schulung und vielleicht auch Mathematikern und Physikern von Beruf Anregung zu geben, betriebswirtschaftlichen Problemen mit Lineal und Zirkel zu Leibe zu gehen.

Ich will hier einige Methoden zeigen zur Ermittlung der Wechselkursparität, zu demselben Zweck also, den der kostspielige Loga-Apparat erfüllt. Sie sollen und können diesen allerdings nicht verdrängen, sondern neben ihm ein billiges Hilfsmittel sein.

Die Aufgabe lautet z. B.: Welcher Wechselkurs in Paris per 0 Tage auf Berlin entspricht einem Kurs von 835 in Berlin? Arithmetisch arbeitet man mit Hilfe der Proportion:

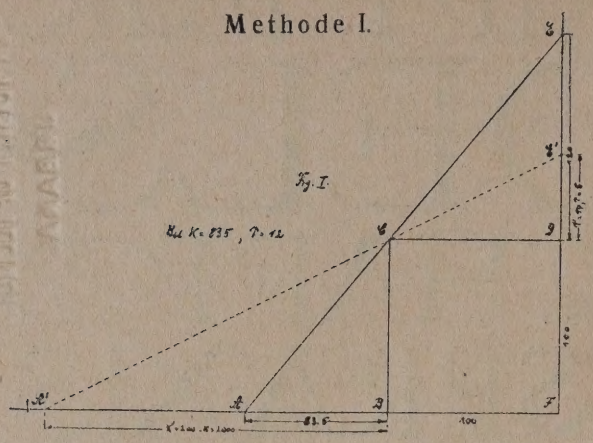
$$835 : 100 = 100 : x$$

also

$$x = \frac{10\,000}{835} = \sim 12{,}00\,.$$

Wir lösen diese Aufgabe graphisch ohne Division, indem wir auf die Verhältnisse an ähnlichen Dreiecken zurückgehen, und bringen 3 Methoden.

Methode I.



Die beiden Dreiecke ABC und CDE sind ähnlich. Es verhält sich also:

$$AB:BC = CD:DE\,.$$

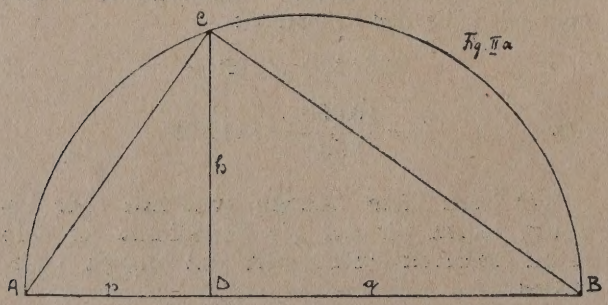
AB ist der Ausgangskurs 835, evtl. ein anderer Kurs, also die variable Größe, DE die gesuchte von ihr abhängige Größe x. BC und CD wählen wir konstant gleich 100 mm, indem wir auf Millimeterpapier ein Quadrat von 100 mm Seitenlänge $= BCDF$ deutlich machen. Tragen wir nun auf der Verlängerung von BF über F hinaus den gegebenen Kurs 835 ab und ziehen von dem so gefundenen A über die Quadratecke C einen Strahl, so schneidet dieser die Verlängerung von FD im Punkte E so, daß DE die Abhängige x wird, also die gesuchte Parität.

Da ein Auftragen von 835 mm, die dem Ausgangskurse entsprechen sollen, zu viel Raum beanspruchen würde, so wählen wir statt dieser Zahl zweckmäßig ein Zehntel davon $= 83{,}5$ mm. Die daraus Resultierende x_1 ist dann 10mal so groß als die gesuchte Größe x. Umgekehrt kann statt eines wirklichen Kurses von 4,5 ein solcher von 45 mm gewählt werden. Die gefundene Größe x_1 ist dann $^1/_{10}$ der wirklichen Parität x. Eine einzige Linie löst also die Aufgabe.

Auftragen und Ablesen sind wegen der Millimetereinteilung ohne weiteres möglich. Die Multiplikation bzw. Division mit 10 macht keine Schwierigkeit. Selbstverständlich braucht das Ziehen des Strahles ACE nicht wirklich zu erfolgen. Es genügt, wenn man das Lineal, am besten ein solches von Zelluloid, entsprechend in Richtung bringt. Peinlich genaues Arbeiten ist unbedingt erforderlich.

Methode II.

Wir gehen von den Verhältnissen im rechtwinkligen Dreieck aus (Fig. II a).

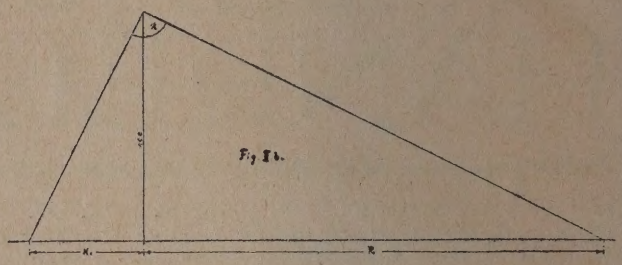


Da ADC und BCD ähnliche Dreiecke sind, so verhält sich beispielsweise

$$p:h = h:q\,.$$

Konstante Größe ist hier h, das wir gleich 100 mm wählen; p ist der variable Kurs 835, q dann die gesuchte Abhängige, die Parität zu 835.

Diese Verhältnisse ermöglichen eine weitere verblüffend einfache Lösung (Fig. II b).



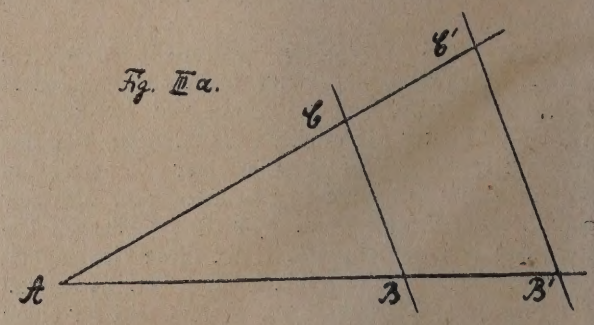
Auf der in Millimeter eingeteilten Grundlinie $g\,g$ errichten wir in einem Zehnerpunkte das Lot und machen es 100 mm lang. Damit wird Punkt C gefunden. Dann legen wir einen genauen rechten Winkel, zweckmäßig einen ungleichschenkligen, so auf die Fläche, daß die 90°-Ecke auf Punkt C und die eine Kathete durch einen zuvor abgemessenen Punkt geht, der 835 mm (dafür 83,5 mm) von D entfernt liegt. Der andere Schenkel schneidet dann auf der Grundlinie die Parität x (bzw. $x_1 =$ 10mal x) ab. Das genaue Anlegen des Winkels erfordert Übung.

Das Arbeiten würde sehr erleichtert, wenn man auf der Millimeterfläche ein Zelluloidblatt so befestigte, daß es sich präzis um C drehen läßt. Dieser Drehpunkt müßte dann die 90°-Ecke eines auf dem Zelluloidblatt angebrachten Fadenwinkels sein.

Methode III.

Grundlegend sind die Sätze vom Zweistrahl mit zwei Parallelen.

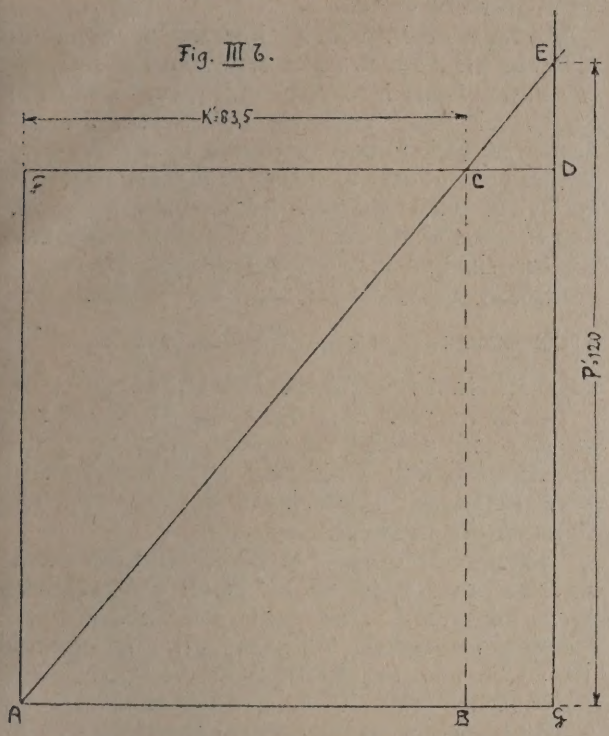
Hier verhalten sich $AB:AB' = BC:B'C'$ (Fig. III a).



Da wir für unseren Zweck eine stetige Proportion brauchen, wo das zweite Glied im ersten Verhältnis der Proportion gleich dem ersten Glied im zweiten Verhältnis ist ($835:100 = 100:x$), so müssen Zweistrahl und Parallele entsprechend angeordnet werden.

Wir erreichen dies unter Verwendung des 100 mm-Quadrats auf Millimeterpapier (Fig. III b).

Fig. III b.



Von F aus tragen wir auf FD den Ausgangskurs 835 (dafür 83,5) auf und ziehen einen Strahl durch diesen Punkt C von A aus, der die Verlängerung von GD in E schneidet.

ABC und AGE sind ähnliche Dreiecke. Es verhalten sich:

$$AB:BC = AG:GE\,.$$

Da $BC = AG = 100$ mm ist, so haben wir die stetigen Glieder in der Mitte:

$$AB:100 = 100:GE\,;$$

dafür unsere Werte eingesetzt:

$$83{,}5:100 = 100:x_1\,.$$

Die Parität x_1 ist gleich GE und leicht abzulesen. x selbst ist hier, weil wir nur $^1/_{10}$ des Kurses einsetzten, auch gleich $^1/_{10}$ von x_1 also gleich 12 [1])

Methode IV.

Der gleiche Gedankengang liegt der folgenden Konstruktion zugrunde, die es ermöglichen soll, das Ermitteln von Fall zu Fall, je nach Höhe des Kurses, zu sparen und die Parität direkt ablesbar zu machen. Hierzu ist die Kenntnis der mathematischen Verhältnisse an Kegelschnitten notwendig.

Wenn man in die Gleichung

$$K:100 = 100:x$$

oder

$$x = \frac{10\,000}{K}$$

(wo $K =$ dem bekannten Ausgangskurs) K mit verschiedenen Werten einsetzt, so liegen die damit errechneten Werte für x auf einer Kurve, die man Hyperbel nennt. Der Wert von x steht in einem bestimmten Abhängigkeitsverhältnis von K, ist eine Funktion von K.

Die je nach der Größe von K verschiedenen Werte von x ermittelten wir graphisch nach Methode III b.

Dabei ergibt sich, daß die von A ausgehenden Strahlen teilweise in so großer Entfernung die Verlängerung von BC schneiden, daß der Raum auf unserem Blatte nicht ausreicht, den Schnittpunkt zu zeigen.

Immerhin sind eine Anzahl von Werten ablesbar, nämlich

bei	$K = 30$	x (Parität) $= 333\,^1/_3$
„	$K = 40$	$x = 250$
„	$K = 50$	$x = 200$
„	$K = 60$	$x = 166\,^2/_3$
„	$K = 70$	$x = 143$
„	$K = 80$	$x = 112\,^1/_2$
„	$K = 90$	$x = 111\,^1/_9$
„	$K = 100$	$x = 100.$

Die Paritäten sind stets von B aus zu messen bis III, IV usw. Wird $K > 100$, so schneidet der Strahl von A aus die Seite AC in einem Punkte, der von B um die zum Kurse gehörige Parität entfernt ist. Sämtliche Paritäten liegen also auf der Ordinate By. Naturgemäß können auch die Paritäten anderer Kurse, 35, 47, $61\,^1/_2$ usw. auf die gleiche Weise ermittelt werden. Es braucht nur das Lineal durch den entsprechenden Punkt auf der xx-Achse gelegt zu werden. Das Ziehen der Linie ist überflüssig.

Um das Lineal noch zu ersparen, gehen wir folgendermaßen vor (Fig. IV a S. 4). Wir konstruieren zu dem im 100 mm-Quadrat liegenden Dreieck AEF ein ähnliches in folgender Lage: Wir gehen von F aus 100 mm weiter nach rechts, also über C hinaus bis G. Der Strahl AF schneidet bei H die Ordinate über G. Dann ist:

$$\triangle AEF \sim \triangle FGH$$

und es verhält sich:

$$AE:EF = FG:GH \text{ oder da } EF = FG = 100\,\text{mm}$$
$$AE:100 = 100:GH\,.$$

AE ist der Kurs K, dessen Parität gesucht werden soll, z. B. $K = 50$. Diesem entspricht jetzt der Gegenkurs GH, den wir mit 200 ablesen. (Man verfolge auf Fig. IV a).

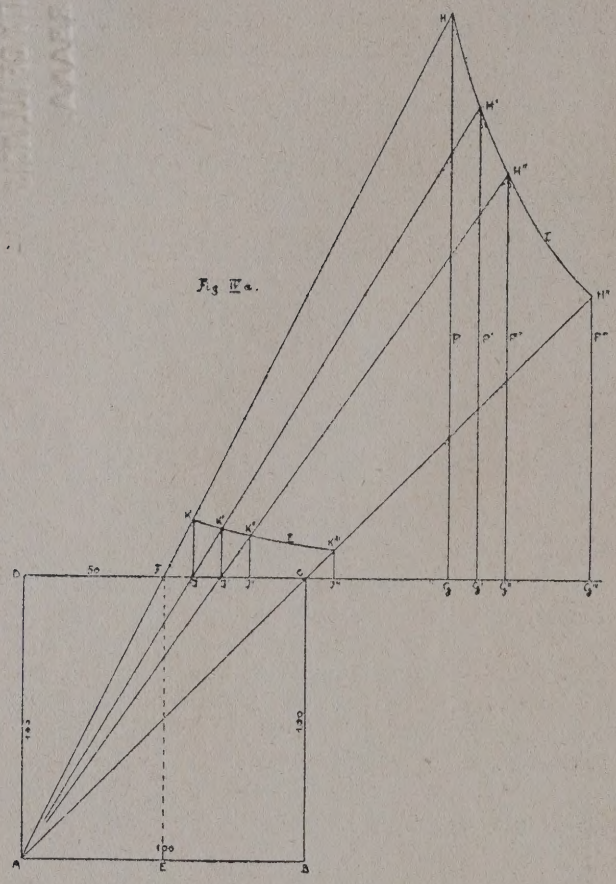
Gehen wir in gleicher Weise bei $K = 60$, 70, 80 usw. vor, so entstehen auf den jeweils um 10 mm weiter nach rechts gelegenen Ordinaten die dem Kurs korrespondierenden Paritäten $166\,^2/_3$, 143, 125 usw.

Die Kurve, welche diese Punkte miteinander verbindet, ist ein Stück einer Hyperbel [2]). Zeichnen

[1]) Man beachte hinsichtlich x_1 den Gegensatz zu den vorherigen Methoden.

[2]) $xy = \frac{e^2}{4}$ ist die Gleichung der Hyperbel in bezug auf ihre Asymptoten. In unserm Falle ist $\frac{e}{2} = 100$. Die Achse der Hyperbel m ist hier um 45° zur Abszissenachse xx geneigt.

wir diese durch Verbinden der gefundenen Punkte, so ist es leicht, die Paritäten für die Kurse 51, 52, 53 usw. abzulesen. Bei $K = 51$ geht man 1 mm



rechts von G. Die auf dem gefundenen Punkte stehenden Ordinate bis zur Hyperbel ist die Parität zu 51. Ebenso kann der Gegenkurs zu $K = 51\,1/2$ mit ausreichender Genauigkeit abgelesen werden.

Mißlich ist, daß nur ein kurzes Stück der Hyperbel auf dem verfügbaren Raume entstehen konnte. Gegenkurse zu $K = 10$ bis $K = 49$ sind daher hier nicht ablesbar.

Um diesen Übelstand zu beseitigen, ist zunächst ein sogenanntes Bild der Hyperbel in kleinerem Maßstabe gezeichnet worden. Daß die eben entwickelte Kurve mit der nun entstehenden anscheinend keine Ähnlichkeit hat, darf nicht irre machen. Bild ist hier nicht wie bei der Photographie im Sinne einer bloßen Verkleinerung unter Einhaltung der Maßstäblichkeit aufzufassen [3]).

Statt des Dreiecks FGH wählen wir Dreieck FJK als dem Dreieck AEF ähnlich. Freilich hört damit die Proportion auf, stetig zu sein. Sie lautet jetzt:

$$AE : EF = FJ : JK .$$

Hierin sind $EF = 100$ mm, $FJ = 10$ mm, AE wieder $= 50$, JK ist die gesuchte Parität. Also: $50 : 100 = 10 : x_1$.

[3]) Geometrisch ist z. B. die Ellipse ein Bild des Kreises.

Wegen der Maßstabverkürzung 1 : 10 muß dann x_1 durch Multiplikation mit 10 auf die wahre Parität x gebracht werden.

Wir lesen die Parität (x_1) jedesmal auf der Ordinate ab, die 10 mm weiter rechts vom Kurspunkte (F) liegt. Punkt K entsteht durch den Schnitt des Strahls mit dieser Ordinate. Die Strecke JK ist hier 20 mm, die Parität zu 50 also $10 \times 20 = 200$. Ebenso entsteht der Gegenkurs zu 60 über Punkt 70, zu 70 über Punkt 80 usw., jedesmal in Zehntelmaß. Die so gefundenen Punkte, miteinander verbunden, ergeben ein Bild der ersten Hyperbel. Die Kurve ermöglicht es uns wiederum, die Paritäten von Zwischenkursen abzulesen. Der Gegenkurs $\left(x_1 = \frac{x}{10}\right)$ zu 61 z. B. ist die Strecke über Punkt 71 bis zur Kurve.

Da die Hyperbel über den Ordinaten bei 10 und 20 sehr steil ansteigt, so würden die Schnitte der Strahlen mit den Ordinaten unter sehr spitzem Winkel erfolgen. Damit leidet die Genauigkeit des Ablesens der Paritäten.

Um auch in diesen Fällen die Ablesung genau zu ermöglichen, finden wir auf Fig. IV b verschiedene Wege angegeben. (Die Tafel enthält das auf IV a Gezeigte in größerer Vollständigkeit.) Die Zahlen 10, 20, 30 usw. auf der Abszissen-Achse xx sollen die Kurspunkte 10, 20, 30 mm usw. bedeuten.

Wählen wir zunächst einen mittleren Kurs, z. B. $K = 560$. Wir setzen dafür 56 und messen die Ordinate über dem Punkte, der $(56 + 10) = 66$ mm von D aus auf DC liegt, und lesen 17,8 ab, was für 560 die Parität 17,8 bedeutet. Der kleine Maßstab veranlaßt uns, die Genauigkeit nachzuprüfen. Maßen wir eben die Ordinate 10 mm rechts vom Kurspunkt 56, so messen wir jetzt die Ordinate 100 mm weiter rechts vom Kurspunkt, also über 156 (nicht etwa 166). Sie ergibt 178,5. Die genaue Parität ist also 17,85.

Zur richtigen Setzung des Kommas ist ein Besinnen auf die zugrunde liegende Gleichung von Vorteil. Sie würde hier lauten $560 : 100 = 100 : x$. Runden wir 560 zu 500 ab, so ist der Kurs 5mal so groß als 100, 100 muß also auch 5mal so groß werden als die Parität, d. h. letztere muß zweistellig sein.

Sollen wir den Gegenkurs zu $K = 1{,}8$ suchen, so werden wir auch hier uns zunächst klar, wieviel Stellen die Parität haben muß. Für 1,8 sagen wir rund 2. Das erste Verhältnis wäre dann 2 : 100. Das zweite Glied wird also 50mal so groß etwa als das erste, somit wird auch der Gegenkurs etwa 50mal so groß als 100. Es muß also ein vierstelliges Resultat sich ergeben.

Nun lassen wir bei 1,8 das Komma zunächst unbeachtet, stellen den Kursfußpunkt 18 mm auf der Abszissenachse fest, gehen 10 mm weiter nach rechts und messen die über Punkt 28 befindliche Ordinate bis zur Hyperbel Nr. II. Dies ergibt 55, womit $x = P = 5500$ würde. Eine Nachprüfung des Resultats mit Hilfe der Ordinate über $(18 + 100) = 118$ mm ist hier nicht möglich, weil diese die Hyperbel Nr. I nicht mehr auf unserem Bilde schneidet.

Nun ist aber die Parität zu 1,8 wenigstens den Ziffern nach, gleich der Parität zu 180. Der Strahl von A durch Punkt 180 schneidet auf der Ordinate 190 die Parität 5,5 in ganz kleinem Maßstabe ab, einen größeren Maßstab erhalte ich, wenn ich von 180 mm aus 100 mm weiter nach rechts rücke und die Ordinate dieses Punktes bis zum Hyperbelast messe (also über Punkt 280). Auch hier messe ich 55 mm; P wäre also auch hiernach 5500.

Ohne Zweifel ist die Ablesung mit Hilfe von Kurve II ungenauer als die in größerem Maßstabe gehaltene aus Nr. I. Aber auch sie ist besonders

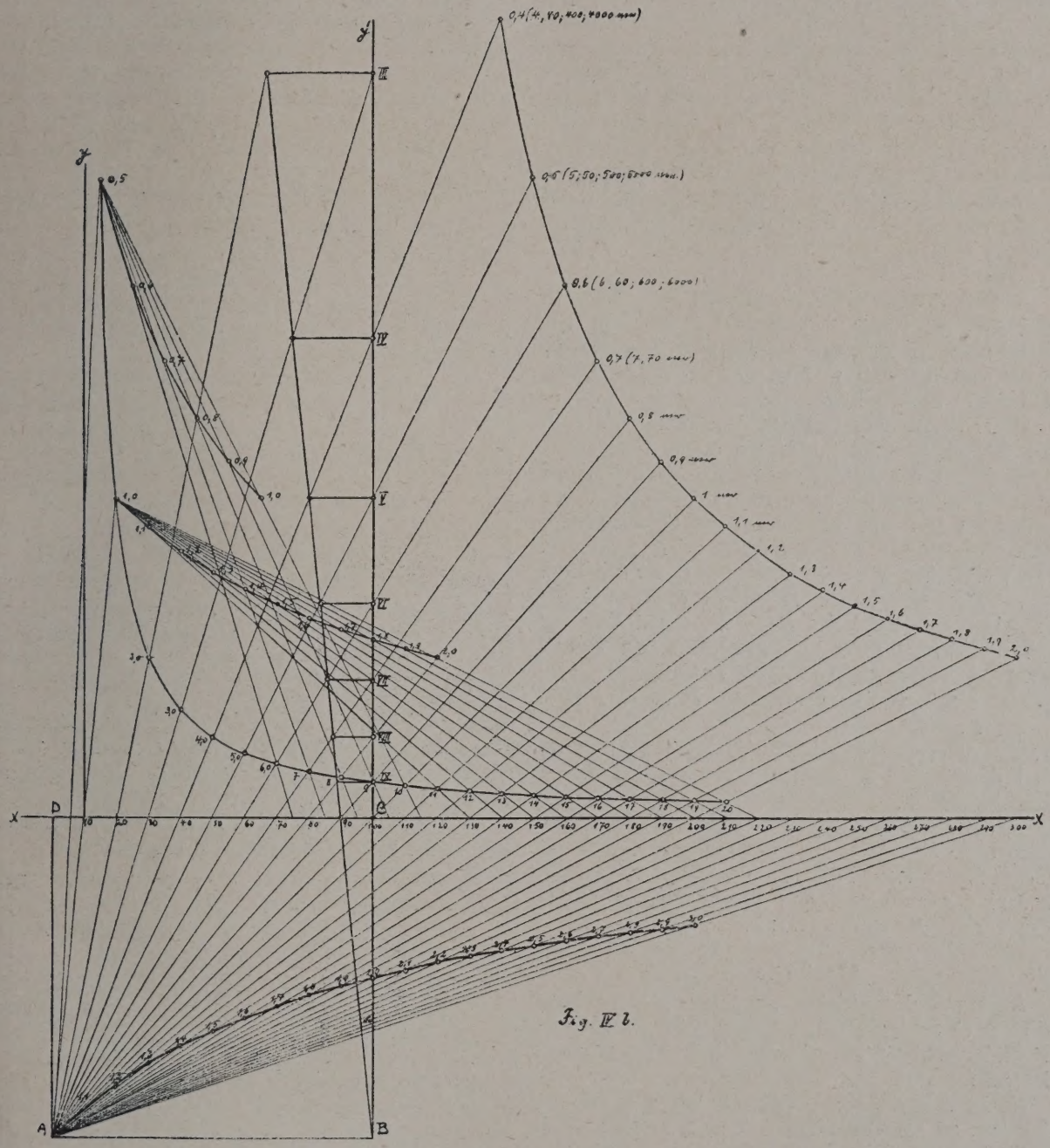


Fig. IV b.

bei Kursen zwischen 10 und 30 noch nicht genau genug. Deshalb wurde eine Kurve III konstruiert (Fig. IV b). Ihre Entstehung ist an Hand der Tafel leicht zu verstehen. Sie ermöglicht es, Gegenkurse abzulesen zu etwa $K = 1{,}84$ oder 2,36 bzw. 18,4 oder 184 und 236. Gemessen werden die Gegenkurse von der xx-Achse aus (nach unten!), und zwar ist der Gegenkurs zu 10 gleich der Quadratseite $A\,D$, der Gegenkurs zu 10,1 wird auf der Ordinate unter Kurspunkt 10 bis zur Hyperbel III gemessen usw. Die Parität zu 2,0 ist die Strecke von C aus bis zur Hyperbel III. Dann folgen die Gegenkurse zu $K = 2{,}1$ usw. bis schließlich zu 3,0 (unter Punkt 200).

Wir suchten oben die Parität zu 1,8. Wir finden sie unter Punkt 80 ablesbar mit 55,5, woraus sich $P = 5550$ ergibt gegenüber dem ungenauen, oben gefundenen Werte 5500 (rechnerisch genau 5555).

Wo Multiplikationen mit 100 vorkommen, vervielfältigt sich ein sonst unerheblicher Ablesungsfehler, so daß hier z. B. eine Differenz von 50 Punkten entsteht. Dies ist eine Schwäche der Methode. Immerhin ist die Abweichung kleiner als 1%.

In analoger Weise wie soeben ergibt sich als Parität zu $K = 2352$ der Wert 4,25 (rechnerisch genau auch 4,25). Die Zahl ist auf der Ordinate unter Punkt 135,2 abgelesen.

Um die Ordinatenlängen von den steil ansteigenden Teilen der Kurve Nr. II auch direkt ohne Kurve Nr. III ablesen zu können, sind zwei Kurventeilstrecken in Nr. II unterteilt worden, wozu die Sätze vom Strahlenbündel als Grundlage dienten (Kurve IV). Das oberste Stück der Kurve II bezieht sich auf die Kurse von 0,5 bis 1,0, die so direkt ablesbar gemacht worden sind für die Kurse 0,51; 0,52 ... 0,6 ... 0,7 bis 1,0.

Ähnlich wurde die Unterteilung beim nächsten Abschnitt der Kurve durchgeführt (Kurve V). Die dabei entstehende Kurve bezieht sich also auf die Kurse von 1,0—2,0 und ist mit der linken Hälfte der Kurve III identisch.

Kurve IV ist aber unnötig; denn wenn wir z. B. die Parität zu 0,62 finden sollen, so können wir statt dessen die Parität zu 62 suchen, indem wir vom Kurspunkte 62 nach rechts 100 mm weiter gehen bis 162 und die über diesem Punkte befindliche Ordinate bis zur Kurve I messen ($P = 16130$). Noch einfacher wäre die Lösung z. B. für den Kurs 0,7. Der Strahl von A aus durch Punkt 70 schneidet die Asymptote BCy' in Punkt VII, der um die Parität (hier $^1/_{100}$ derselben) von B entfernt ist. Der gleiche Strahl schneidet die Hyperbel Nr. 1 in der Entfernung P (bzw. $P/100$) von der x-Achse.

Um die vorstehenden Überlegungen nicht jedesmal durchführen zu müssen, wurden die einzelnen Hauptpunkte der Hyperbeln so bezeichnet, daß die danebenstehenden Zahlen den Ausgangskurs K bedeuten, für den dann die zugehörige Ordinate den Gegenkurs ablesen läßt. Das Setzen des Kommas bedarf der oben gezeigten Überlegung auf Grund der Formel $K : 100 = 100 : P$.

Methode V.

An Hand der gleichen graphischen Darstellung (Fig. IV b) sei noch auf eine weitere Möglichkeit der Paritätsermittlung hingewiesen. Wir werden durch folgende Betrachtung darauf geführt:

Es ist möglich, die Gegenkurse zu $K = 10$, 20, 30 usw. so als Ordinaten auf einer Geraden aufzutragen, daß die oberen Endpunkte der Ordinaten eine Gerade bilden. Die Fußpunkte der Ordinaten müssen dann allerdings gesetzmäßige Entfernungen voneinander haben [4]). Im Bilde sind die Paritäten 10, $11\,^1/_9$, $12\,^1/_2$ usw. auf den Punkten X, IX, VIII usw. der Ordinate über Punkt C als Wagerechte aufgetragen. Die Verbindung ihrer Endpunkte geht durch Punkt B und hat eine bestimmte Neigung zu BC. Die Tangente des Winkels α ist $= 0{,}1$.

Zeichne ich mir also (Fig. V a) diese Gerade mit $\operatorname{tg}\alpha = 0{,}1$ in der im Bilde gegebenen Lage (BL) und ziehe von A aus die Strahlen durch FJ usw., je nach dem Ausgangskurs, so ist die Wagerechte, die im Schnittpunkte des Strahls mit der Ordinate über C gezogen wird, bis zur geneigten Geraden gleich $^1/_{10}$ der gesuchten Parität $P = 10 \cdot P_1$.

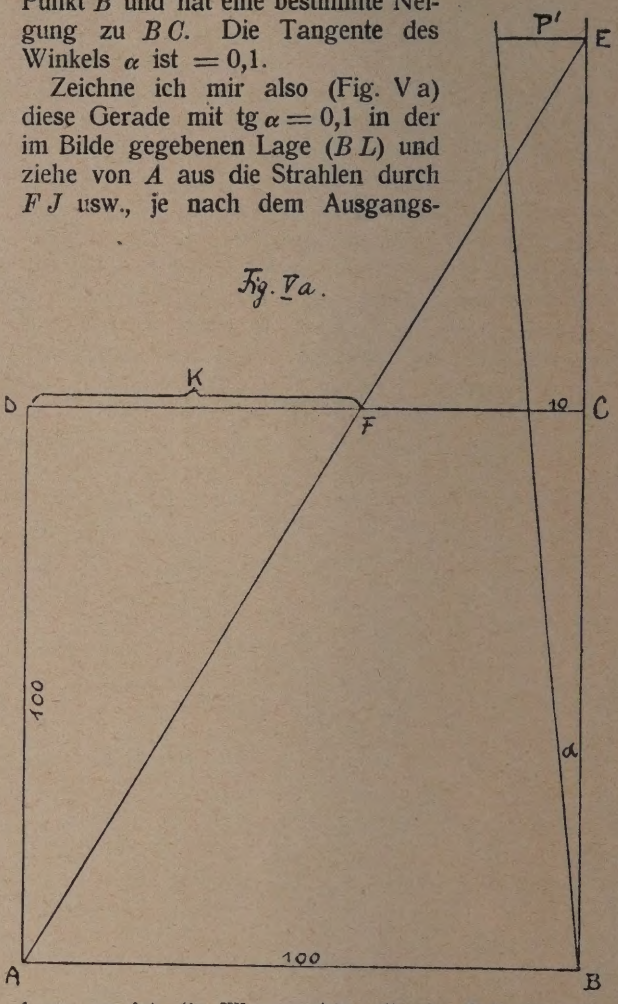


Fig. V a.

Will man statt P_1 sofort P erhalten, so verfährt man nach folgender Zeichnung (Fig. V b):

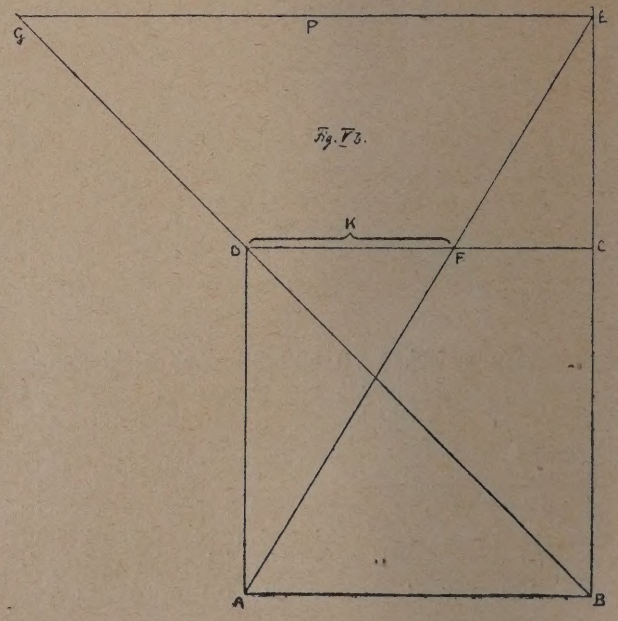


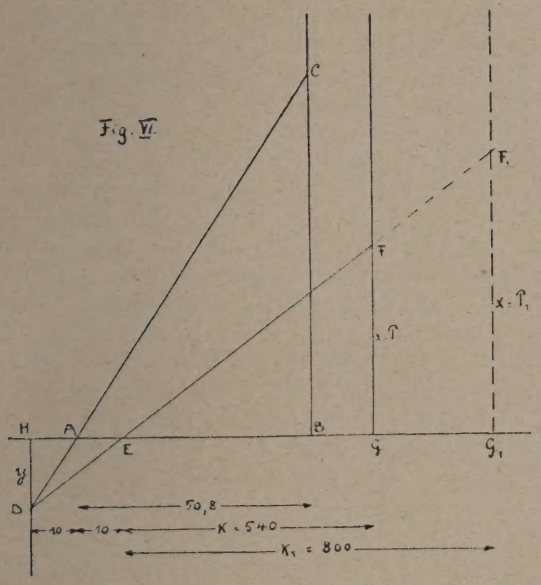
Fig. V b.

[4]) Die Abstände der Fußpunkte von einem gemeinsamen Punkte verhalten sich zueinander wie die Paritäten der zugeordneten Kurse.

Auch diese beiden Methoden sind einfach, zumal auf Millimeterpapier tatsächlich außer dem Strahl und der Geneigten bzw. der Diagonale überhaupt keine Linie zu ziehen ist. Und doch wird man die Methode V nicht anwenden, weil ja nach Methode III das Ziehen des Strahls allein schon die Parität ergibt. Sie ist $= BE$. Man wird sie also nicht noch einmal ermitteln. Eventuell kann sie der Kontrolle dienen.

Auch die Ermittlung der Warenpreisparität läßt sich auf Millimeterpapier graphisch leicht durchführen. Es sei z. B. gefragt, welcher kg-Preis in M einem Angebot von 78/6 d per Cwt für eine englische Ware frei Hamburg beim Kurse 540 für das £ entspricht.

In Fig. VI ist zunächst durch Verhältnisrechnung an ähnlichen Dreiecken der Preis für 10 kg in englischer sh-Währung ermittelt.



Auf einer Wagerechten wird von A aus $AB = 50{,}8$ mm aufgetragen (1 Cwt $= 50{,}8$ kg). Die Senkrechte in B machen wir gleich dem Cwt-Preise, also gleich 78,5 mm. Dann werden von A aus 10 mm nach links bis H aufgetragen. Die Verbindungslinie CA schneidet die Senkrechte unter H in D. $\triangle ABC$ ist ähnlich $\triangle ADH$. Es verhält sich:

$$AB : BC = AH : DH$$
$$50{,}8 : 78{,}5 = 10 : y\,.$$

y ist der Schillingpreis für 10 kg, also der 10fache Preis von 1 kg. Dieser englische Preis ist nun mit Hilfe des Kurses in Mark umzurechnen. Der Schillingpreis muß sich zum Preis in Mark verhalten wie der Geldwert eines Schillings zum Kurse 540.

Da DH der Preis für 10 kg ist, so muß für DH, um das Verhältnis zum Marktpreise für sich zu bekommen, $\frac{DH}{10}$ gesetzt werden, also:

$$\frac{DH}{10} : x = 20 : 540\,.$$

Anders geschrieben:

$$DH : x = 20 : 54\,.$$

Diese Proportion gilt für die nunmehr zu konstruierenden Dreiecke EFG und EDH, wo $DH =$ dem oben gefundenen Werte y, $HE = 20$ mm, $EG = 54$ mm (an Stelle des Kurses 540). Der Strahl EF schneidet die Senkrechte über G im Punkte F und FG ist gleich der 4. Proportionalen x, also gleich der Warenpreisparität, nämlich 41,50 M (arithmetisch genau 41,72 M).

Bleibt der englische Warenpreis unverändert, während der Kurs Änderungen erfährt, so brauchen wir nur von E aus den neuen Kurs bis G_1 aufzutragen, um in der Ordinate dieses Punktes bis zum Strahl EF die neue Parität G_1F_1 zu erhalten. Wäre die Parität 54 statt 540, so würde die Konstruktion genau so geschehen. Die Parität ist dann allerdings $x/10$, beim Kurse $5400 = 10 \cdot x$.

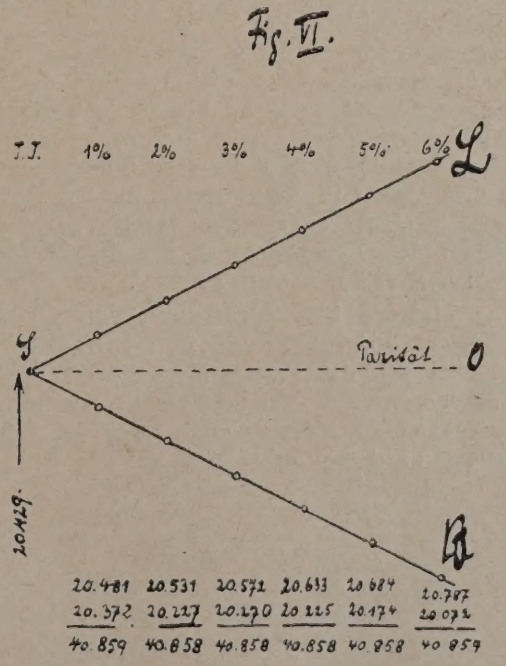
Nicht selten führt die konsequente Verwendung der graphischen Methode auch auf bisher vom Privatwirt übersehene arithmetische Lösungsmöglichkeiten. Dafür möge folgendes Beispiel aus dem gleichen Sachgebiet dienen.

Bekanntlich macht bei direkter Notierung die Ermittlung des Gegenkurses dann eine Zinsrechnung notwendig, wenn der Ausgangskurs per einige Zeit gilt, z. B. per 3 Monate.

Der englische Dreimonatskurs auf Berlin liegt um die Zinsen über Parität, während der Berliner Pfundkurs um die Zinsen darunter liegt. Das folgt aus dem Gegensatz von Mengen- und Preisnotierung. Die Parität Pfund/Mark war im Frieden 20,4294. Daraus ergeben sich folgende 3-Monats-Paritäten.

Berlin auf London		London auf Berlin	
Diskontsatz in England		Diskontsatz in Berlin	
bei 1 % . .	20,3782	bei 1 % . .	20,4805
„ 2 % . .	20,3272	„ 2 % . .	20,5316
„ 3 % . .	20,2761	„ 3 % . .	20,5827
„ 4 % . .	20,2251	„ 4 % . .	20,6337
„ 5 % . .	20,1740	„ 5 % . .	20,6848
„ 6 % . .	20,1229	„ 6 % . .	20,7359.

Tragen wir uns diese Kurse auf, so ergibt sich folgendes Bild:



Die korrespondierenden Kurse liegen um den gleichen Betrag (eben die Zinsen) ober- und unterhalb der Parität. Wenn ich also die zueinander gehörigen Kurse addiere, so ist das Ergebnis gleich der Summe zweier T. T.-Kurse.

(Parität + Zins) + (Parität — Zins) = 2 × Parität

$$P + z + P - z = 2\,P$$

und

$$2\,P - (P + z) = P - z;$$

ferner

$$2\,P - (P - z) = P + z.$$

D. h. man findet den Gegenkurs, indem man den Dreimonatskurs des einen Landes von der doppelten Parität subtrahiert.

Die Regel gilt naturgemäß nur unter der Voraussetzung, daß die beiden Diskontsätze gleich sind, und der allerdings üblichen Zinsrechnung vom Hundert.

Man hätte die Regel rein arithmetisch finden können; aber die Literatur kennt sie bisher nicht. Erst das Bild führte auf die einfachste rechnerische Lösung.

Das Bild VI ist schließlich auch geeignet, die Paritäten zu ermitteln, wenn die Diskontsätze in den Gegenländern voneinander abweichen.

Nehmen wir an, der englische Privatdiskontsatz sei $3\frac{1}{2}$ und der deutsche $3\frac{3}{4}\,\%$. Die paritätischen Kurse sind dann auf folgende Weise festzustellen bzw. abzulesen. Wir gehen von S aus auf der Null-Tage-Paritätlinie $S\,O$ $3\frac{1}{2}$ cm nach rechts. Subtrahieren wir die Ordinate dieses Punktes (gerechnet bis zum Schnitt mit $S\,B$) von der Parität, so ergibt sich der Berliner Kurs auf London. Der ihm paritätische Londoner Kurs auf Berlin wird dann gefunden, indem zur Parität die Ordinate in einem $3\frac{3}{4}$ cm von S auf $S\,O$ liegenden Punkte (gemessen bis zum Schnitt mit der Dreimonats-Paritätslinie $S\,L$) addiert wird.

Wegen der üblichen Kursfestsetzung in $\frac{1}{8}$-, $\frac{1}{16}$- und $\frac{1}{32}$-Sprüngen wäre die Anwendung von in zweiunddreißigstel geteiltem Papier dem dekadisch geteilten vorzuziehen. Aber man erzielt auf dem üblichen Millimeterpapier die gleiche Bequemlichkeit und Genauigkeit in der Ablesung auch durch Verwendung eines angemessen großen Abstandes zwischen den Prozentpunkten auf der Null-Tage-Paritätslinie (32 mm statt 10 mm).

Die Methode baut darauf auf, daß der Dreimonatskurs um die Zinsen zum Privatsatze des Auslandes von der Parität abweicht. Tatsächlich tut er das, worauf zum Schlusse hingewiesen sein soll, bekanntlich nicht genau. Doch ist die Abweichung nicht sehr erheblich.

Die höchstrichterliche Rechtsprechung zum GmbHG. sowie zu dem darauf bezüglichen Stempelrecht und Steuerrecht.

Fortsetzung [1]).

Von Berthold Bendix, Breslau.

I. Errichtung der Gesellschaft.

1. Der Gründungsvertrag (Satzung) einer G.m.b.H. ist an sich der Auslegung in gleicher Weise fähig wie jede gerichtliche und notarielle Urkunde. Es finden also die §§ 133, 157 BGB. Anwendung. Jedoch müssen die wesentlichen Bestandteile der formbedürftigen Erklärung noch in der Urkunde selbst zu erkennen sein; sonst deckt die urkundliche Form den Inhalt nicht [2]). Zum Zwecke einer solchen Auslegung können auch die Vorverhandlungen herangezogen werden, die zum Abschlusse des Gesellschaftsvertrags geführt haben [3]), also beispielsweise zur Klarstellung einer undeutlichen Ausdrucksweise. Insoweit könnten auch die Vorverhandlungen über einen Lieferungsvertrag, inhaltsdessen sich die Gesellschafter verpflichten, gewisse Erzeugnisse der Gesellschaft ausschließlich zum Verkaufe zu überlassen, Berücksichtigung finden, sofern zur Zeit des Abschlusses des Gesellschaftsvertrags bereits Übereinstimmung über den betr. Inhalt des Lieferungsvertrags vorhanden gewesen ist. Aber eine ergänzende Auslegung des notariellen oder gerichtlichen Gesellschaftsvertrags aus Vereinbarungen, die dieser Form entbehren, ist unzulässig [4]). Deshalb konnte die Ungültigkeit der gegen § 26 Abs. 1 verstoßenden Bestimmung in dem Gründungsvertrage der Galiz. Petroleum-Bergbau G.m.b.H., daß der Aufsichtsrat anstatt die Gesellschafterversammlung über die Einforderung von Nachschüssen zu beschließen habe, nicht dadurch als behoben gelten, daß der Gesellschafter, welcher die Nichtigkeit geltend machte, vor Abschluß des Vertrags mit einer Auferlegung der Nachschußpflicht durch die Gesellschafterversammlung sich einverstanden erklärt und demgemäß eine außerordentliche Generalversammlung mit dem Aufsichtsrat die Einforderung von Nachschüssen beschlossen hatte.

Aber nicht bloß der formelle Gesichtspunkt bannt die an sich über den Wortlaut hinaus zulässige Auslegung der Satzung in enge Grenzen. Natur und Wesen des Vertrags gebieten ebenfalls die einengende Begrenzung. Dies beruht darauf, wie das Urteil vom 25. Januar 1921 III 313/20 — RGZ. Bd. 101 S. 246 — ausführt, daß einerseits zur Auslegung einer Willenserklärung Umstände nicht herangezogen werden können, welche für den Empfänger der Erklärung nicht erkennbar waren, andrerseits der Gesellschaftsvertrag, der die Grundlage der Persönlichkeit der Gesellschaft bildet und daher nicht nur im Verhältnis der Vertragschließenden zueinander, sondern auch

[1]) Vgl. Heft 11, 13. Jahrg. 1920/21 dieser Ztschr.
[2]) RGZ. Bd. 57 S. 214.
[3]) JW. 1901 S. 142 [9].
[4]) RGZ. Bd. 70 S. 326, Bd. 79 S. 418.

der Gesellschaft zu Dritten maßgeblich ist, nur einheitlich ausgelegt werden darf. Auch hieraus erhellt also, daß nur eine aus der Urkunde selbst zu gewinnende Auslegung über den Wortlaut hinaus stattfinden kann. Die erwähnte Entscheidung nimmt deshalb an, daß der Gesellschafter seinen Geschäftsanteil frei verschenken darf, wenn nach der Satzung nur der Verkauf von Geschäftsanteilen von der Genehmigung der Gesellschaft abhängt.

2. Die für die Aktiengesellschaft angeordnete Überwachung und Prüfung der Gründungsvorgänge ist für die anders geartete G.m.b.H. nicht eingeführt, insbesondere fehlt im GmbHG. eine dem § 202 HGB. entsprechende Vorschrift. Die Haftung der Gründer einer G.m.b.H. bestimmt sich deshalb nach den allgemeinen oder besonderen Grundsätzen des bürgerlichen Rechts[5]). Hiernach kann die G.m.b.H. gemäß § 826 BGB. von ihren Gründern Schadenersatz wegen betrügerischer Überwertung von Sacheinlagen (Übergründung) fordern, zumal der § 826 nicht voraussetzt, daß die geschädigte Person zur Zeit der Begehung der unerlaubten Handlung bereits existiert. So das Urteil vom 2. Nov. 1920 II 168/20 — RGZ. Bd. 100 S. 175 —.

3. Wenn in RGZ. Bd. 54 S. 418 und in späteren reichsgerichtlichen Urteilen die unheilbare Nichtigkeit eines überhaupt nicht in vorgeschriebener Form abgeschlossenen Gesellschaftsvertrags angenommen wurde, so ist dieser strenge Grundsatz laut dem Urteil vom 18. März 1921 — II 320/20 — RGZ. Bd. 102 S. 17 nicht auszudehnen auf schwer erkennbare innere Mängel, sei es des Vertrags selbst, sei es der dem Abschluß zugrunde liegenden Vollmacht. Vielmehr werden derartige Mängel bei Beobachtung der gehörigen Form an sich durch nachherige einfache Genehmigung geheilt[6]).

4. Vor der Eintragung in das Handelsregister besteht noch keine G.m.b.H., wohl aber die Vereinigung derjenigen Personen, die den Gesellschaftsvertrag abgeschlossen haben, also eine Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, die durch Eintragung in das Handelsregister eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung werden soll. Wie nun jene Vereinigung die Verfassung dieser Gesellschaft in dem Gesellschaftsvertrage ordnet, so kann sie darin, insoweit nicht zwingendes Recht entgegensteht, auch bestimmen, in welcher Weise und durch welche Organe in der Zeit bis zur Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister für die gegründete Gesellschaft gehandelt werden soll[7]). Hiernach erscheint die vor der Registrierung der G.m.b.H. von ihrem Geschäftsführer in ihrem Namen abgegebene Willenserklärung, z. B. eine Hypothekenabtretung, nicht ungültig; sie erlangt vielmehr mit rückwirkender Kraft Rechtswirksamkeit, wenn die Gesellschaft nach ihrer Eintragung sie genehmigt. In dem Urteil vom 4. Januar 1921 — RGZ. Bd. 101 S. 155 — wird deshalb die amtliche Verpflichtung des preuß. Notars verneint, die Beurkundung eines solchen Geschäfts wegen offenbarer Ungültigkeit auf Grund des Art. 40 Abs. 2 PrFGG. abzulehnen; dem Notar liegt vielmehr in solchem Falle gemäß Art. 40 Abs. 1 das. nur ob, die Beteiligten über die der Rechtswirksamkeit entgegenstehenden Bedenken zu belehren.

II. Geschäftsanteile.

Der Formvorschrift des § 15 Abs. 4 GmbHG. unterliegen auch solche Verträge, durch welche sich jemand gegenüber einem Gesellschafter einer G.m.b.H. zur Abnahme eines Geschäftsanteils verpflichtet, auch wenn dieser Gesellschafter seinerseits nicht die Verpflichtung zur Abtretung des Geschäftsanteils übernimmt (RGZ. Bd. 57 S. 60, Bd. 76 S. 310, Bd. 82 S. 353), und zwar zum mindesten dann, wenn die Verpflichtung zur Abnahme den unmittelbaren und wesentlichen Inhalt des Vertrags ausmacht (RGZ. Bd. 82 S. 350, Bd. 89 S. 193). Dieser Grundsatz wird in dem Urteil vom 12. April 1921 III 400/20 — RGZ. Bd. 102 S. 63 ff. — erneut ausgesprochen.

III. Geschäftsführung.

1. Die von den Gesellschaftern einer G.m.b.H. gemäß § 46 Abs. 1 GmbHG. festgestellte Jahresbilanz kann von den einzelnen Gesellschaftern durch Klage gegen die Gesellschaft angefochten werden, wenn sie wider Gesetze oder Gesellschaftsverträge verstößt. Nach § 29 das. hat der Gesellschafter, soweit der Gesellschaftsvertrag nicht ein anderes bestimmt, auf seinen Anteil am jährlichen Reingewinn und nur darauf Anspruch. Hiergegen verstößt laut des Urteils vom 11. Januar 1921 — RGZ. Bd. 101 S. 160 — die Bilanz, welche in Widerspruch mit einer früheren Vereinbarung der Gesellschafter für einen von ihnen besondere Gutschriften enthält, und der diese Bilanz genehmigende Gesellschafterbeschluß[8]).

2. Die 3 Kläger und der Beklagte X sind die einzigen Gesellschafter der im Februar 1913 begründeten mitbeklagten G. m. b. H. Schon am 30. Januar 1917 hatte X ein Schriftstück, enthaltend die Anmeldung der Auflösung zum Handelsregister, mit seiner Unterschrift versehen, den Klägern zusenden lassen, damit sie es gleichfalls unterzeichneten. Damals konnten sich die Kläger noch nicht sogleich entschließen; es ist in der Folge

[5]) Die Nr. 8 des § 46 GmbHG. ist mithin entgegen der Auffassung von Staub-Hachenburg in Anm. 28 zu § 9 des Kommentars zu diesem Gesetze nicht gegenstandslos.

[6]) Vgl. noch RGZ. Bd. 26 S. 73.

[7]) RGZ. Bd. 58 S. 55.

[8]) Der letztere unterlag in dem Streitfalle auch um deswillen der Anfechtung durch den dritten Gesellschafter, weil der begünstigte Gesellschafter zu der Mehrheit der beiden übrigen Gesellschafter gehörte und der Vorschrift des § 47 Abs. 4 GmbHG. zuwider sein Stimmrecht dabei ausgeübt hatte, obwohl doch die Vornahme eines Rechtsgeschäfts ihm selbst gegenüber in Frage stand.

viel hin und her verhandelt worden, was aus der Gesellschaft werden sollte. Am 14. Juni schrieb aber X's Anwalt, dieser bleibe bei der Erklärung vom 30. Januar und bitte um Unterschrift seitens der Kläger, und fügte tags darauf noch hinzu, X wäre jetzt auch zum Ankauf der Geschäftsanteile der Kläger nach Maßgabe ihres früheren Verkaufsangebots bereit. Unterm 20. Juni 1917 antwortete der Anwalt der Kläger, das Kaufangebot werde abgelehnt, und sandte die Anmeldung der Auflösung mit den Unterschriften der Kläger zur weiteren Veranlassung an den Beklagten zurück. Sämtliche Unterschriften unter der Anmeldung sind notariell beglaubigt. X, welcher die Gesellschaft jetzt leitet, hat die Anmeldung in Händen, weigert sich aber, sie dem Registergericht einzureichen. Der hierauf und auf Feststellung der Auflösung der G. m. b. H. gerichteten Klage wurde in allen Rechtszügen stattgegeben.

Das Urteil vom 10. Dezember 1920, II 245/20 — RGZ. Bd. 101 S. 78 — erachtet durch das schriftliche Einverständnis die Auflösung der G. m. b. H. als beschlossen und die Vorschrift des § 48 Abs. 2 GmbHG. als gewahrt. Die Vollziehung der Eingabe an die Registerbehörde, die die Auflösung einzutragen und öffentlich bekanntzumachen hat, läßt jeden Gedanken an eine bloß vorläufige Meinungsäußerung ausgeschlossen erscheinen. Da die schriftlichen Abstimmungserklärungen der Gesellschafter nicht im Verhältnis von Antrag und Annahme zueinander stehen, ist an eine Anwendung der §§ 145 ff. BGB. jedenfalls nicht zu denken.

IV. Auflösung.

Dem GmbHG. ist die Ausschließung eines Gesellschafters wegen eines in seiner Person eingetretenen Auflösungsgrundes (§ 133 HGB.) unbekannt; es kennt als Form der Beendigung einer ordnungsmäßig errichteten G. m. b. H. nur die Auflösung. Diese kann in den Fällen des § 61 GmbHG. durch gerichtliches Urteil ausgesprochen werden und bildet auch dann, wenn durch das Verhalten eines Gesellschafters unhaltbare Zustände geschaffen sind, das einzige Zwangsmittel zu deren Beseitigung. Der Versuch, durch entsprechende Anwendung der für die offene Handelsgesellschaft gegebenen Vorschriften das Ausschließungsrecht zur Geltung zu bringen, scheitert an der durch die Natur der G. m. b. H. als juristischer Persönlichkeit und durch die ihrer Geschäftsanteile bedingten Verschiedenheit beider Arten von Gesellschaften[9]). Die Vorschriften der §§ 142, 140 HGB. beruhen auf dem Ausschließungsrechte und kommen deshalb für die G. m. b. H. nicht in Betracht.

Zulässig ist eine Vereinbarung der Mitglieder einer G. m. b. H., durch die sie ihr inneres Verhältnis nach Art der gegenseitigen Beziehungen der Teilhaber einer offenen Handelsgesellschaft ordnen. Allein auch ein solches Abkommen gewährt dem Mitgliede der G. m. b. H., wie das Urteil vom 7. Dezember 1920, II 208/20 — RGZ. Bd. 101 S. 55 — ausführt, nicht das Recht, sei es unmittelbar, sei es unter Heranziehung des § 142 HGB., von seinem Mitgesellschafter, dessen unberechtigter Widerstand gegen die unvermeidlich gewordene Auflösung der G. m. b. H. die Erreichung der Auflösung hingehalten hat, Erstattung dessen zu fordern, was dieser Mitgesellschafter über den Zeitpunkt der Erhebung der Auflösungsklage hinaus durch seine Mitgliedschaft noch erlangt hat, insbesondere durch die Gewinnbeteiligung. Zur Erreichung dieses Ziels würde es der vertraglichen Festsetzung des Tages der Erhebung der Auflösungsklage als des in solchem Falle für die Auseinandersetzung maßgebenden Zeitpunkts bedürfen.

V. Stempel- und Steuerfragen.

1. Die beschwerdeführende G. m. b. H. ist nach T.Nr. 1 A b RStempG. auf Grund der Urkunde vom 27. September 1920 zum Reichsstempel herangezogen worden, und zwar ist der Stempelberechnung nicht nur das Stammkapital von 20 000 M, sondern ein weiterer Betrag von 55 000 M zugrunde gelegt worden, weil der Gesellschafter N in dieser Höhe im Gesellschaftsvertrag ein sofort zu gewährendes Darlehen zugesagt hatte, das nicht zu verzinsen und bei Auflösung der Gesellschaft sofort zurückzuzahlen war.

Der RFH., II. Senat, hat in seinem Urteil vom 29. April 1921[10]) — II A 194/21 — den Standpunkt der Vorinstanz gebilligt und die Darlehnszusage als eine von dem Gesellschafter N übernommene besondere Leistung gemäß § 3 Abs. 2 GmbHG. erachtet, da die Umstände erkennen lassen, so die Höhe des Darlehns gegenüber dem nur den gesetzlichen Mindestbetrag erreichenden Stammkapital, die Zinsenfreiheit und die Bestimmung über die Rückzahlung erst bei Auflösung der Gesellschaft, daß die Darlehnszusage erst die wesentliche finanzielle Grundlage bilden solle, auf Grund derer die Gesellschaft tätig werden konnte. Und das genügt für die Annahme einer besonderen Gesellschafterleistung. Die höchstrichterliche Entscheidung fügt hinzu, daß privatrechtlich und bürgerlichrechtlich die Darlehen nicht die Eigenschaften des Stammkapitals teilen, insbesondere nicht den Sperrvorschriften der §§ 73 und 30 GmbHG. unterliegen, ist für die stempelrechtliche Beurteilung ohne Einfluß. Das RStempG. will jene Darlehnsgewährungen besteuern, obgleich sie nicht das Stammkapital im Sinne jenes Gesetzes bilden, eben weil sie trotzdem der Gesellschaft praktisch wie Stammkapital dienen[11]).

[9]) Staub-Hachenburg GmbHG. zu § 61, Aufl. 4, S. 639.

[10]) JW. 1921 S. 1109[6].

[11]) Heinitz, JW. a. a. O. Anm. weist mit Recht darauf hin, daß die bezügl. Stempelabgabe ein Urkundenstempel sei, und daß der § 5 RAbgO. die Praxis der Finanzämter in der Regel nicht rechtfertige, die Stempelabgabe von dem Werte auch der nicht im Vertrage übernommenen, aber tatsächlich bewirkten Leistungen zu fordern.

2. Der Baumeister S besaß die gesamten Geschäftsanteile der Bau-Grundstücksgesellschaft m. b. H. in B. über 20 000 M. Der Gesellschaft gehört das Grundstück B, B-Straße 37, dessen gemeiner Wert auf 750 000 M festgesetzt ist. Andere Grundstücke gehörten ihr nicht, ebensowenig hat die Gesellschaft Kaufverträge über Grundstücke abgeschlossen oder Angebote zum Abschluß von Kaufverträgen oder Vollmachten zur Verfügung über Grundstücke erhalten. Durch gesonderte notarielle Verträge vom 15. November 1919 hat der Baumeister S Geschäftsanteile über 12 000 M dem Beschwerdeführer, den Rest dessen Bruder übertragen.

Der Beschwerdeführer ist nach § 3 GrErwStG. auf Zahlung der Grunderwerbsteuer von dem gemeinen Werte des ganzen Grundstücks in Anspruch genommen. Der Bezirksausschuß hat ihn freigestellt. Diese Entscheidung wurde durch das Urteil des RFH. vom 26. April 1921 [12]) — II A 412/20 — aufgehoben und die Sache an den Bezirksausschuß zurückverwiesen. Das Urteil beruht auf folgenden Erwägungen:

a) der § 3 GrErwStG. fordert die Übertragung aller Anteile auf einen einzigen Andern; er ist mithin hier nicht anwendbar;

b) der § 3 in Rede schließt, soweit es sich um die Übertragung der in einer Hand vereinigten Anteile einer Grundstücke besitzenden Gesellschaft an einen Andern handelt, den § 6 GrErwStG. aus; er gilt insoweit ausschließlich;

c) der § 7 GrErwStG. bezieht sich auf ein zum Schein vorgenommenes Geschäft. Ein solches ist aber in dem Verkaufe der Geschäftsanteile zwecks Steuerersparnis nicht zu finden;

d) dagegen kann die Steuerpflicht in solchen Fällen unter Umständen auf den § 5 RAbgO. gestützt werden. Diese Vorschrift findet nicht bloß dann Anwendung, wenn zur Vereitelung der Besteuerung eine G. m. b. H. gegründet wird, die im wesentlichen nur das Grundstück mobilisieren soll, so daß durch die Übertragung der Geschäftsanteile wirtschaftlich im wesentlichen dasselbe erreicht wird, was durch den Grundstücksverkauf und die Auflassung erreicht wäre. Sie greift auch dann Platz, wenn der Zweck einer G. m. b. H., sei es auch nur tatsächlich, im wesentlichen auf die Verwaltung eines bestimmten Grundstücks durch Veräußerung und Nutzung beschränkt ist und unter der Herrschaft der RAbgO. die Geschäftsanteile übertragen werden. Sie erschöpft sich aber keineswegs in diesen Richtlinien. Deshalb weist der höchste Gerichtshof noch darauf hin, daß der § 5 RAbgO. in Verbindung mit dem streitigen § 3 die Steuerpflicht rechtfertigen könnte, wenn der Bruder des Beschwerdeführers den Rest der Anteile nur als Treuhänder für den Steuerpflichtigen erworben haben sollte, ein Fall, dessen Möglichkeit naheliegt, wenn die Anteile nicht als Kapitalanlage, sondern in Spekulationsabsicht erworben sind.

3. Die subjektive Steuerpflicht einer G. m. b. H. erlischt erst mit der Beendigung der Liquidation. Aber diese kann schon vor Ablauf des Sperrjahres beendet sein. Dies ist der Fall, wenn nach Berichtigung der Gesellschaftsschulden das gesamte Gesellschaftsvermögen ausgekehrt und die hierauf bezüglichen Geschäfte abgewickelt sind. Der § 73 GmbHG. hat nicht die Bedeutung, daß die trotzdem vorgenommene Verteilung nichtig sei. So PrOVG. Entscheidung von 10. Juni 1921, VII ESt. 66 [13]).

[12]) JW. 1921 S. 1129 [27].

[13]) JW. 1921 S. 1637 [2].

Betriebswirtschaftliche Entwertungsdifferentialrenten.

Von Franz Findeisen, Nürnberg.

Das Problem „Abschreibung und Geldentwertung" hat einen großen Kreis von Bearbeitern gefunden. Trotzdem kann man jedoch nicht behaupten, daß es endgültig gelöst ist. Die Mehrzahl der Bearbeiter haben sich auf die Forderung der Abschreibung nach dem Reproduktionswert geeinigt Die Einkommensteuergesetzgebung gestattet in § 59 a nur eine Mehrabschreibung (Rückstellung) der Differenz zwischen dem dauernden gemeinen Wert (der, wie Nicklisch richtig betont, in allen Ländern ja ein anderer geworden ist) und dem voraussichtlichen Mehrwert. Dieser steuerliche Vorteil wird jedoch durch steuerliche Nachteile in späteren Abschreibungsperioden wieder aufgehoben [1]) Die Gerechtigkeit der Steuergesetzgebung soll auf diese Weise gewahrt werden. Die Frage der Nachholung auf vergangene Abschreibungsperioden hat jedoch bei all diesen Untersuchungen nicht immer die Würdigung gefunden, die ihr unseres Erachtens zukommt, trotzdem hier ein Problem vor uns liegt, das betriebswirtschaftlich von höchster Wichtigkeit ist. Die Betriebswirtschaft ist nicht in der Lage, zu wenig getätigte frühere Abschreibung ohne weiteres am Tage der Neuanschaffung durch Kapitalaufnahmen zu ergänzen. Sie muß versuchen, die früheren Fehlbeträge zu ergänzen durch eine richtige Kalkulationspolitik, oder, wenn dies nicht möglich ist, die Kapitalaufnahme durch Amortisationsquoten zu eliminieren. In diesem zweiten Falle würde also die Kalkulation nach der Neuanschaffung nicht nur die Abschreibungsquote zum Wiederanschaffungswert, sondern auch die Amortisationsquote für das zur Neuanschaffung benötigte neue Kapital aufzuweisen haben. Die Frage, ob die so kalkulierte Ware dann noch absatzfähig bleibt, muß zurückgestellt werden. Ihre Lösung hängt von dem Verhältnis zwischen Ange-

[1]) Vgl. unseren Aufsatz im Juli-Heft 1921 der Ztschr. für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

bot und Nachfrage ab. Die Zustände anderer Betriebe gleicher Art sind hierbei von Bedeutung.

Unseres Erachtens ist es nun bisher zu wenig berücksichtigt, wie grundverschieden die Verhältnisse bei Betrieben der gleichen Art liegen können, wenn ihre Gründungsjahre und damit die Jahre der ersten Anschaffung andere sind. Die Verhältnisse sind verschieden bei einem Betrieb, der kurz vor Einsetzen der Geldentwertung erst noch die Neuanschaffung (daß diese in der Praxis allmählich erfolgt, soll zunächst außer Betracht bleiben, um die Abstraktion zu ermöglichen) getätigt hat gegenüber jenem, der die Neuanschaffung im fünften Jahr der Geldentwertung tätigen muß oder jenem, der z. B. im fünften Jahr der Geldentwertung erst gegründet wurde. Würde ohne Rückblick und ohne Ausblick bei diesen 3 Betrieben lediglich nach den Reproduktionskosten im fünften Jahr der Geldentwertung abgeschrieben und kalkuliert, so müßte theoretisch die Kalkulation bei allen 3 Betrieben die gleiche sein. Praktisch ist sie es nicht, wie wir ausführten, da jeweils die erste Anschaffung oder die Neuanschaffung für die 3 Betriebe je nach Glück oder Pech den einen Betrieb mehr als den anderen zwingt, auf vergangene Abschreibungsperioden „Nachabschreibungen" vorzunehmen oder für die Neuanschaffung Kapital flüssig zu machen, das außer der üblichen Abschreibungsquote zum Reproduktionswert zu amortisieren ist. Theoretisch am ungünstigsten würden bei Annahme einer zehnjährigen Abschreibungsperiode die Verhältnisse bei einem Betrieb liegen, der am Tage der Neuanschaffung erkennt, daß er 10 Jahre Nachabschreibung nachzuholen hat, weil er bis dahin nur zum Anschaffungswert abgeschrieben hat. Es sind aber auch Betriebe denkbar, die nur 9, 8, 5 oder 1 Jahr nachzuholen haben. Der Zufall hat sie besser gestellt als jenen Betrieb, der 10 Jahre nachholen muß. Nehmen wir nun an, daß der ungünstigste Betrieb versucht, im Jahre der Erkenntnis seine Nachholungen mit Hilfe seiner Kalkulationspolitik auf einen Schlag durchzusetzen, d. h. seine Betriebssubstanz wieder auf die frühere Höhe zu bringen, buchhalterisch gesprochen, die Neuanschaffung über Unkosten oder Verlust und Gewinn ohne Schaden abzubuchen. Ob dies möglich ist, hängt von den Preisen ab. Es wird dies jedoch, wir behalten, um zu abstrahieren, die ganze Anlage, nicht nur einige Bestandteile, wie praktisch meist vorkommend, im Auge, in der Regel nicht möglich sein. Die Preise gestatten ihm beispielsweise nur 2 Nachholungen, die übrigen 8 muß der Betrieb für später sich vorbehalten und das dazu nötige Kapital als Fremdkapital sich beschaffen. Die Grenzrentabilität dieses Betriebes liegt also über der Abschreibungsquote zum Wiederanschaffungswert, wobei wir für die Grenzrentabilität eine Preisgrenze voraussetzen, die dem rekonstruierten Betrieb die normale Rentabilität ermöglicht. Um die Grenzrentabilität zu erzielen, hat die Kalkulationspolitik nicht nur die Abschreibung zum Wiederanschaffungswert durchzusetzen, sondern in unserem Fall die ganze oder einen Teil der Nachabschreibung, und gegebenenfalls Zins und Zinseszinsen hierauf. Erst dann ist die Grenzrentabilität zu erreichen. Gestattet der Markt, so kalkulierte Preise durchzusetzen, und er muß es nach bekannten Lehren, wenn die Produktion dieses Betriebes zur Befriedigung des Bedarfes nicht entbehrt werden kann, so erzielt unser Betrieb, der am härtesten von der Geldentwertung betroffen wurde, Grenzrentabilität. Wie steht es aber mit den übrigen Betrieben, die der Zufall besser begünstigte, die vielleicht nur 6, 5, 3, 2 oder 1 Periode Nachabschreibungen haben? Wie steht es bei dem neugegründeten Betrieb, der überhaupt keine Nachabschreibung, sondern lediglich den Wiederanschaffungswert kennt? Es scheinen sich hier über die Grenzrentabilität des ersten Betriebes hinaus durch die Geldentwertung in ihrer ungleichmäßigen Wirkung auf die verschiedenen Betriebswirtschaften Differentialrenten zu ergeben, deren Erforschung der „vergleichenden Betriebswirtschaftslehre" vorbehalten sein muß. Der Vergleich als betriebswirtschaftliche Forschungsmethode muß im vollen Umfang von den Naturwissenschaften, nicht nur für diesen Zweck, sondern bei jeder organischen Betrachtung kaufmännischer Betriebe übernommen werden.

In unseren Beispielen liegt die Grenzrentabilität des Betriebes, der nur 6 Perioden Nachabschreibungen vorzunehmen hat, zweifellos unter der des Betriebs mit 10 Perioden. Er erzielt eine Rentendifferenz entsprechend 4 Abschreibungsperioden. Gestatten die Preise für den ungünstigsten Betrieb im Jahr der Anschaffung die Nachholung von 2 Nachabschreibungen, im folgenden von 2 + Zinsen usw., so wird eben für den Betrieb mit 6 Nachholungen die Differentialrente die 7.—10. Nachholung zuzüglich Zins und Zinseszinsen ausmachen, vorausgesetzt, daß der Markt die Produktion unseres ungünstigsten Betriebs zur Bedarfsbefriedigung gerade noch benötigt und seine Grenzrentabilität ermöglicht. Größer ist die Differentialrente aus denselben Erwägungen beim Betrieb, der nur 5, 3, 2 oder 1 Nachabschreibung nachzuholen hat. Am größten wäre sie beim neugegründeten Betrieb, der keine Nachabschreibungen kennt.

Es ist mathematisch nicht schwer, die Entwertungsdifferentialrente, rein theoretisch und abstrakt betrachtet, des neugegründeten Betriebes gegenüber des ungünstigen alten Betriebes, bezogen auf das abnutzbare Anlagevermögen, zu berechnen. Es soll an dieser Stelle nicht geschehen, da die Praxis andere Bilder und Zahlen zeigt. Sogar dem Laien ist es bekannt, daß die alten Betriebe gegenüber den neuen (entwertungswirklichen) eine höhere Rentabilität erzielen, die auch an der Börse in einer höheren Bewertung der Aktien älterer Betriebe zum Ausdruck kommt. Der normale Fall, daß der ältere Betrieb gegenüber einem jungen eine Mehrrentabilität als Rentabilitätsquote für den Organisationswert, für „goodwill" erzielt, soll bei unserer abstrakten Betrachtung außer Ansatz bleiben, muß aber bei einer verglei-

chenden Betrachtung von Börsenkursen für unsere Zwecke berücksichtigt werden. Unsere Untersuchung zeigte also bisher eine beträchtliche Entwertungsdifferentialrente zugunsten des neuen Betriebes, gegenüber dem alten. Die Praxis hingegen zeigt eine Mehrrentabilität beim alten Betrieb. Wie ist diese Erscheinung des Widerspruchs zu erklären? Der alte Betrieb bezieht, oder besser gesagt, die Öffentlichkeit bezieht seine Rentabilität auf eine Goldmark — oder durch Entwertungsverwässerungen auf eine $^3/_4$, $^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_8$ usw. Goldmark — Kapital. Bei Annahme eines längst überholten Entwertungsfaktors von 1:10 ergeben eben bei gleichen Gewinnziffern 3% Dividende des neuen Betriebes mit entwertungswirklichem Kapital 30% Dividende des alten Betriebes mit Goldkapital. Wir sind uns hierbei bewußt, daß Dividendenziffern nicht ohne weiteres für Rentabilitätsvergleiche verwendbar sind, wie auch Nicklisch in seiner Betriebslehre eingehend nachweist. Wir betrachten den Betrieb abstrakt, und es müssen uns daher solche Vergleiche gestattet werden, um für andere Erkenntnisse die Grundlage zu schaffen.

(Schluß folgt.)

Die Rechtsstellung des Absenders im Postnachnahmevertrag.

Von H. Hellmuth, Würzburg.

Die rechtlichen Verhältnisse beim Postnachnahmegeschäft als einer postalischen Verkehrseinrichtung zur Geldeinziehung haben im Fachschrifttum wie bei den damit befaßten Postdienststellen und den Absendern und Empfängern von Nachnahmesendungen noch nicht die wünschenswerte Klärung nach jeder Seite erfahren. Dieser Umstand, verbunden mit der Tatsache, daß die neue, seit 1. Januar 1922 geltende Fassung der Reichspostordnung (PO.) mehrfache, hier einschlägige Wortlautänderungen bringt, die die erwünschte Klarstellung dieses Rechtsgebildes fördern, gibt wohl hinreichenden Anlaß zu einer Betrachtung der hier wesentlichen Gesichtspunkte, vor allem der verschiedenen Rechtsbeziehungen, die je nach der Art der Abwicklung des Nachnahmegeschäfts zwischen dem Absender der Nachnahmesendung und der Postverwaltung entstehen können.

Eine Postnachnahme, deren Begriff als bekannt vorausgesetzt werden darf, ist bis 5000 M einschließlich bei Briefsendungen (z. B. Briefen, Postkarten, Drucksachen, Blindenschriftsendungen, Geschäftspapieren, Warenproben, Mischsendungen) und bei Paketen zulässig. Doch gilt die Nachnahmebelastung nicht als Wertangabe; § 19 I PO.

Im Unterschied zum einfachen Sachbeförderungsvertrag, dessen Inhalt sich für die Post in der Beförderung und Aushändigung der Sendung an den Adressaten oder sonstigen Empfangsberechtigten erschöpft, verteilen sich beim Postnachnahmevertrag die postalischen Leistungen auf mehrere, zeitlich und rechtlich zusammenhängende Rechtsgeschäfte, ohne daß jedoch dadurch die Einheitlichkeit des dem ganzen Vorgang zugrunde liegenden Werkvertrags (§ 631 f. BGB.; Niggl, Postrecht 106; Scholz, Post-, Telegraphen- und Fernsprechrecht 98) gestört wird.

Die durch die Aufgabe einer mit Nachnahme belasteten Sendung zur Post ausgelöste Tätigkeit der letzteren umfaßt

1. die unversehrte Beförderung der Sendung vom Aufgabe- an den Bestimmungsort;

2. dortselbst die Vorzeigung der Nachnahmesendung beim Empfänger oder dem für ihn Empfangsberechtigten und Aushändigung an ihn Zug um Zug gegen die Zahlung des Nachnahmebetrags oder bei Verweigerung der Annahme oder Einlösung die Rückbeförderung der genannten Sendung an den Aufgabeort und Rückgabe an den Absender;

3. bei Einlösung der Nachnahme die Abführung des eingezogenen Betrags in der vom Absender vorgeschriebenen Weise.

Dieser Dreiteilung schließt sich die jeweilige Rechtsstellung des Absenders, insbesondere sein etwaiger Schadensersatzanspruch gegen die Postverwaltung aus mangelhafter Vertragserfüllung an. Von einer Erörterung der ihm gegenüber der Post bei diesem Geschäft obliegenden Gegenleistungen (Gebühren) wird bei der Einfachheit der Regelung abgesehen.

Zu 1. Die rechtlichen Verhältnisse bei der Beförderung der Nachnahmesendung zum Bestimmungsort sind die gleichen wie bei der einfachen postalischen Sachbeförderung. Die Postverwaltung kommt für Schäden aus Verzögerung, Beschädigung, Verlust der Nachnahmesendung nur im Rahmen der sonderrechtlichen Haftung nach den §§ 6 f. PG. auf, bei gewöhnlichen Briefsendungen mit Nachnahme daher überhaupt nicht. In diesem Abschnitt des Nachnahmegeschäfts bleibt die Tatsache der Nachnahmebelastung völlig unberücksichtigt. Bei Verlust eines gewöhnlichen, mit 600 M Nachnahme verstrickten Pakets von 5 kg ersetzt die Postverwaltung dem Absender gemäß § 9 PG. höchstens 10 M für jedes Pfund der Sendung, mithin den Höchstbetrag von 100 M. Doch bleibt zu beachten, daß bei Beschädigung des Nachnahmepakets im Bereiche der Postverwaltung diese, soweit sie dies überhaupt zu vertreten hat, dem Absender gemäß § 6 f. PG. auch noch nach der Ausfolgung des Pakets an den Empfänger und nach Einzug der Nachnahme von diesem für den etwa erwachsenen Schaden aufzukommen hat, denn trotz der Vereinigung der oben genannten drei Tätigkeitsabschnitte in einem Werkvertrag weist jeder von ihnen gemäß der in ihm sich abwickelnden postalischen Verrichtung eine besondere Haftungsart auf. Mangelhafte Erfüllung durch Sendungsbeschädigung wird durch einwandfreie Erledigung des nachfolgenden Teils des Werkvertrags (Nachnahmeeinziehung, Rücksendung des Betrags) keineswegs geheilt. Das zwischen Absender und Empfänger der Nachnahme bestehende Rechtsverhältnis ist ohne

jeden rechtlichen Einfluß auf jenes zwischen Absender und Post. Auch bleibt der Zweck der Nachnahme und ihre Beziehung zu der damit belasteten Sendung ganz unerheblich, insbesondere braucht der Nachnahmebetrag nicht notwendig den Gegenwert der Sendung, z. B. des Pakets, darzustellen. Demzufolge wird ein etwa erwachsener Schadensersatzanspruch vorbeschriebener Art durch die Ausfolgung des Nachnahmebetrags an den Absender nicht getilgt.

Zu 3. Zur Erreichung größerer Übersichtlichkeit in der Darstellung soll der dritte Teil des Werkvertrags dem mittleren Abschnitte in der Erörterung vorangehen. Der eingezogene Nachnahmebetrag wird, wie schon gesagt, „in der vom Absender vorgeschriebenen Weise" abgeführt, § 19 VI PO.; das heißt: der Absender kann in der von der PO. vorgeschriebenen Form bei Aufgabe der nachnahmebelasteten Sendung bestimmen, daß der vom Empfänger eingezogene Nachnahmebetrag ihm durch Postanweisung übermittelt oder aber ihm oder einem Dritten durch Zahlkarte überwiesen werden soll; § 19 II, III PO. Die Leistungs- und besondere Haftpflicht der Post in diesem dritten Stadium des Nachnahmegeschäfts beginnt, wie dieser ganze Abschnitt selbst, erst mit dem Vollzug der postordnungsgemäßen Einlösung der Nachnahme. Die Einzahlung durch den Empfänger gilt nach den Vorschriften des Postrechts als Einzahlung auf Postanweisung oder auf Zahlkarte, und zwar zugunsten des Absenders mit der Unterstellung, wie wenn dieser der Einzahler gewesen wäre. Hat demnach der Absender die Übermittlung des Geldes an ihn durch Postanweisung verlangt, so leistet ihm vom gegebenen Zeitpunkt an die Postverwaltung für den vollen eingezahlten Betrag „Garantie", § 6 Abs. 4 PG.; ist von ihm die Überweisung der eingezogenen Summe an ihn oder einen Dritten mittels Zahlkarte verlangt worden, so haftet ihm die Postverwaltung in gleicher Weise wie für Postanweisungen; § 9 Abs. 3 PScheckG. Auf dieser Rechtsgrundlage (§ 19 II, III, VI PO. mit § 6 Abs. 4 PG. und § 9 Abs. 3 PScheckG.), die mit dem Augenblick der ordnungsgemäßen Einhebung der Nachnahme beginnt, fußt das im gleichen Zeitpunkt, nicht früher, entstehende klagbare Recht des Absenders auf Zusendung und Auszahlung des erhobenen Geldes an ihn, selbtsredend nach Abzug der Postanweisungs- oder Zahlkartengebühr, § 19 III und XI PO., sonst aber in voller Höhe und ganz unabhängig von seinen mit der ausgehändigten Sendung und den Folgen dieser Handlung verknüpften sonstigen Belangen. Die Erheblichkeit dieser Feststellung wird sich noch besonders bei den Erläuterungen zu Punkt 2 zeigen. In diesem Zusammenhang ist noch darauf zu achten, daß das unter den besprochenen Umständen gewonnene Recht des Absenders sich unter keiner Bedingung wieder rechtswirksam aufheben, durch keinen zulässigen in der PO. oder einer sonstigen Postrechtsquelle vorgesehenen Grund wieder rückgängig machen läßt. Würde etwa die Post aus irgendeinem Anlaß den bereits eingezogenen Nachnahmebetrag dem Empfänger ohne Einwilligung des Absenders wieder zurückerstatten, so haftete sie trotzdem dem Absender für den ganzen Nachnahmebetrag. Das der Nachnahme zugrunde liegende Rechtsverhältnis bliebe, wie schon betont, gegenüber der Ersatzpflicht der Post außer Rücksicht. Vgl. Deutsche Jur.-Ztg. 1904, 1192 (Urteil des LG. Hamburg vom 22. Dez. 1903, ZK. 8, VIII. Z. 809/03) und Deutsche Verkehrszeitung (D. VerkZ.) 1921 Nr. 28 („Darf die Post Nachnahmebeträge, die sie vom Empfänger der Sendung bereits eingezogen hatte, an diesen zurückzahlen?"). Die gleiche Rechtslage ergibt sich für den Absender, wenn der zuständige, den Nachnahmebetrag einhebende Postbeamte diesen vor Ablieferung bei der Postkasse unterschlägt. Hätte sich dagegen ein unbefugter Dritter, wenn auch Postbeamter, in den Besitz der mit Nachnahme belegten Sendung gesetzt, diese unter Einzug der Nachnahme dem Empfänger ausgefolgt und den Betrag unterschlagen, so wäre das Nachnahmegeschäft mangels postordnungsgemäßen Vollzugs im zweiten Stadium der Entwicklung stecken geblieben, über dessen Rechtsverhältnisse nunmehr zu reden ist.

Zu 2. Am Bestimmungsort wird, wie schon bekannt, die Nachnahmesendung dem Empfänger vorgezeigt und gegen den Nachnahmebetrag ausgehändigt; § 19 V PO. Mit der Einziehung der Nachnahme tritt das in Ziff. 3 schon behandelte dritte Stadium des Nachnahmevertrags ein. Ist die Aushändigung des nachnahmeverstrickten Gegenstandes an den Empfänger aus irgendeinem Grund, z. B. wegen Verlustes, nicht möglich, so war das Geschäft über den ersten Abschnitt mit seinen oben in Ziff. 1 gezeigten Rechtsfolgen nicht hinausgekommen. Zwischen diesen Grenzen liegt der zweite Abschnitt, der mit dem Akt der Vorzeigung bzw. Aushändigung an den Empfänger beginnt.

Eine Pflicht des Empfängers zur sofortigen Annahme der Sendung und Bezahlung der Nachnahme besteht im Rahmen des Postrechts nicht. Zwischen Post und Empfänger entstehen hier wie bei jedem anderen Sachbeförderungsgeschäft grundsätzlich keine Rechtsbeziehungen. Sie erschöpfen sich in allen diesen Fällen in dem Vertragsverhältnis zwischen Post und Absender. Gewisse sondergeregelte Ausnahmen dürfen hier unerörtert bleiben. — Der Empfänger kann infolgedessen die Annahme der Nachnahmesendung und damit die Zahlung des darauf lastenden Betrags ohne Angabe eines Grundes verweigern. Diese Annahmeverweigerung muß in der Regel sogleich bei der Vorzeigung erklärt werden. Selbstredend darf solchenfalls der Empfänger die Sendung nicht öffnen und von dem Inhalt keine Kenntnis nehmen, auch nicht in Gegenwart des Schalterbeamten oder des Bestellers; § 45 II PO. Statt der sofortigen Zurückweisung kann der Empfänger auch eine siebentägige Einlösungsfrist verlangen, die vom Tag nach dem Eingang

rechnet, § 19 VII PO., außer der Absender hat durch den Vermerk „Sofort zurück" oder durch eine ähnliche Angabe auf der Sendung die Einlösungsfrist ausgeschlossen. Nachnahmesendungen mit dem Vermerk „Postlagernd" werden 7 Tage lang vom Tage nach dem Eingang zur Verfügung des Empfängers gehalten, wenn er nicht vorher die Annahme verweigert; PO. a. a. O. Wird nachträglich die Einlösung der Nachnahme oder die Zahlung der für die verlangte wiederholte Vorzeigung festgesetzten Gebühr (§ 19 XI PO.) verweigert, so wird die Sendung sofort zurückgeschickt, wenn sie nicht zunächst als unbestellbar zu melden ist; §§ 19 VIII, 45 III PO. Gleiches gilt, wenn ohne ausdrücklich erfolgte Weigerung eine Sendung mit Postnachnahme, auch wenn sie mit „Postlagernd" bezeichnet ist, nicht innerhalb 7 Tagen vom Tage nach dem Eingang eingelöst wird; § 45 I Ziff. 4 PO.

In allen diesen Fällen der durch das Verhalten des Empfängers vereitelten „Aushändigung gegen den Nachnahmebetrag" geht die Sendung uneingelöst an den Absender zurück, der sich dabei in der gleichen Rechtslage zur Post wie bei Ziff. 1 befindet. Über das Recht des Absenders, anderweitige Bestimmung über die Sendung zu treffen, § 45 III PO., braucht hier nicht gesprochen zu werden.

Abgesehen von dem vorweggenommenen Fall der Annahme- und Einlösungsweigerung des Empfängers gestaltet sich die Rechtsstellung des Absenders hier folgendermaßen:

Die Besonderheit beim Nachnahmegeschäft, die diesem das eigene rechtliche Gepräge gibt, beruht auf dem Zweck der Geldeinziehung. Diese Eigenschaft qualifiziert hier das bei gewöhnlichen Sachbeförderungen aufkommende Beförderungs- und Aushändigungsverfahren. So gut wie im Verfahren nach dem ersten Abschnitt die Pflicht zur Beförderung hauptsächlicher Vertragsbestandteil bleibt, müssen im zweiten die „Vorzeigung der Nachnahmesendung beim Empfänger und Aushändigung gegen den Nachnahmebetrag" als wesentliche, bestimmte Ansprüche des Absenders gegen die Postverwaltung begründende Vertragsbestandteile angesprochen werden, deren Kern die Abrede „Aushändigung nur gegen Zahlung" (so Scholz a. a. O. S. 98 IV; ähnlich Niggl a. a. O. S. 105) bildet. Der Absender hat somit gegen die Postverwaltung ein vertragliches Recht auf Aushändigung nur gegen Zahlung. Er kann bei Ausfolgung der Sendung an den postordnungsgemäß Empfangsberechtigten ohne Einziehung des Nachnahmebetrags, soweit es sich um Einschreib- und Wertsendungen oder um gewöhnliche Pakete handelt, von der Post den erlittenen unmittelbaren Schaden bis zum Betrage der Nachnahme ersetzt verlangen; § 19 X PO. Ausgenommen sind hier lediglich die gewöhnlichen Nachnahmebriefsendungen, die auch sonst trotz des Anspruchs des Absenders auf ihre Beförderung bei Verlust oder Beschädigung keine Ersatzforderung gegen die Postverwaltung begründen; vgl. Scholz 39ff., 75. Die Ansicht Städlers („Verkehrsrechtliche Rundschau" 1921 Nr. 7/8 „Nachträgliche Annahmeverweigerung von Postnachnahmesendungen"), daß die Bestimmung in § 19 V PO., Aushändigung der Sendung gegen den Nachnahmebetrag, lediglich eine Ordnungsvorschrift, eine an die Bestimmungspostanstalt sich wendende Dienstvorschrift sei, kann nicht geteilt werden; sie steht, soweit mir bekannt, auch für sich allein. Die allerdings erst Ende 1912 eingeführte postalische Haftung wegen unterbliebener Einziehung des Nachnahmebetrags setzt ein bestimmtes Recht des Absenders voraus, bildet das rechtliche Gegenstück dieses vertraglichen Rechts des Absenders auf richtige Ausführung der postalischen Nachnahmeeinziehung, dessen vorheriges Nichtvorhandensein von der Öffentlichkeit als Unbilligkeit empfunden wurde, da die Postverwaltung mit dieser Lücke die Ablehnung jeder Haftung bei dem gegebenen Sachverhalt begründete; Scholz 103 Anm. 22. Wäre die Vorschrift des § 19 V PO. lediglich „eine allein an die Bestimmungspostanstalt sich wendende Dienstvorschrift", so fehlten der Haftung nach § 19 X PO. diese notwendige rechtliche Voraussetzung und der eigentliche Rechtsgrund; denn das gesamte postalische Haftungssystem beruht nach h. M. auf der Haftung aus Vertrag, aus zweiseitigen Rechtsgeschäften, in keinem Falle auf einer reinen Sendungsvorschrift oder einer sich nur an gewisse Dienststellen wendenden innerdienstlichen Verwaltungsordnung.

Entgegen der Ansicht Städlers a. a. O. muß ferner „die geldliche Seite des Geschäfts" als die Seele desselben betrachtet werden, die diesem Teil des Nachnahmevertrags erst das typische rechtliche Gepräge verleiht, wie sich gleich zeigen wird. Nicht unbesprochen kann nämlich die weitere Behauptung Städlers a. a. O. bleiben, daß der Anspruch des Nachnahmeabsenders, sein Geld zu erhalten, nur durch die Aushändigung und schon durch sie entstehe. Also unabhängig vom Einzug oder Nichteinzug des Nachnahmebetrags, wenn ich recht verstehe? — Dieser Satz ist zum mindesten zu allgemein gefaßt. Vielmehr ist hier — und da zeigt sich die Unentbehrlichkeit „des Geldpunktes" — zu unterscheiden, ob bei der Ausfolgung der Nachnahmebetrag eingezogen wurde oder nicht. Nur im ersten Fall hat der Absender Anspruch auf den vollen eingehobenen Nachnahmebetrag, abzüglich der Beförderungsgebühr. Letzterenfalls hat er nur die Rechtsansprüche wegen Aushändigung der Nachnahmesendung ohne Einziehung des Nachnahmebetrags. Das ist aber ein sehr wesentlicher Unterschied; denn statt des vollen Nachnahmebetrags, den sonst der Absender unter Berücksichtigung aller seiner geschäftlichen Belange gegenüber dem Empfänger nach freiem Geschäftsermessen, unter Einrechnung eines Geschäftsgewinns und sonstiger Spesen festsetzen konnte und ohne

jede Behinderung, ohne Unterschied der Sendungsart bei glattem Einzug des Nachnahmebetrags von der Post erhielt, muß er hier beweisen, daß ihm aus dem Nichteinzug überhaupt ein Schaden, gegebenenfalls in welcher Höhe, erwuchs. Zudem ersetzt die Post ihm nach § 19 X PO. mit § 12 PG. stets nur den unmittelbaren Schaden, nicht den mittelbaren Schaden oder einen entgangenen Geschäftsgewinn. Die Höhe der Schadensforderung wird dabei nicht durch den Wert der Sendung, sondern nur durch den angegebenen Nachnahmebetrag begrenzt (Verschlechterung gegenüber dem Stadium, falls ein auf der Sendung angegebener Wert den Nachnahmebetrag übersteigt). Schließlich fällt als unterscheidend noch ins Gewicht, daß hier für gewöhnliche Briefpostsendungen mit Nachnahme überhaupt keine Haftung und kein Ersatz eintritt. Allerdings steht in solchen Fällen die Haftung der Post, soweit sie gegeben ist, an erster Stelle. Der Absender braucht nicht vorher den Nachnahmesendungs-Empfänger zu verklagen. Seinen allenfallsigen Anspruch gegen ihn muß er jedoch der ihn entschädigenden Postverwaltung abtreten; § 19 X PO.

In diesem Zusammenhang ist an den Fall zu denken, daß die Nachnahmesendung ohne Einzug des Betrags nicht dem Empfänger, sondern einem Dritten, nicht zum Empfang berechtigten, ausgefolgt wurde. Unter solchen Umständen hat die Postverwaltung dem Absender wie für Verlust, Ziff. 1, zu haften. Das Vorhandensein einer Nachnahme auf der als verloren zu behandelnden Sendung bleibt dabei außer Beachtung. Die Ursache und die näheren Umstände des „Verlustes" besitzen ebenfalls keinen Einfluß.

Wäre, um noch auf den Schlußsatz in Ziff. 3 zu kommen, die Nachnahmesendung von einem nicht dazu berufenen Postbeamten dem richtigen Empfänger zugestellt, der dabei eingezogene Nachnahmebetrag aber unterschlagen worden, so wäre mit Scholz 100, Anm. 18 der Fall einer postalischen Haftung wegen Nichteinziehung der Nachnahme, § 19 X PO., als gegeben zu erachten.

Wie schon bei Ziff. 3 ausgeführt, bleibt nach ordnungsgemäßem Einzug des Nachnahmebetrags der Anspruch des Absenders auf Auszahlung der vollen Summe gegen die Post unverrückbar gewahrt. Vor dem Einzug des Geldes besteht ein Anspruch des Absenders in dieser rechtlichen Form nicht. Nun taucht im Postverkehr häufig der Fall auf, daß der Empfänger, z. B. wegen nachträglich festgestellter Beschädigung oder Beraubung der Nachnahmesendung oder aber wegen Feststellung eines offenbaren Nachnahmeschwindels es versucht, die schon eingelöste Sendung unter nachträglicher Erklärung der Annahmeverweigerung der Post wieder zurückzugeben und den erlegten Nachnahmebetrag zurückzubekommen. Diesem Verlangen darf unter keinen Umständen stattgegeben werden.. Als spätester Zeitpunkt zur Annahmeverweigerung ist bei der Vorzeigung der Augenblick vor der Einlösung zu erachten. Nach der Entrichtung des Nachnahmebetrags kann der Empfänger nur mehr eine Feststellung des gefundenen Schadens bei dem Zustell- oder Abgabepostamt beantragen, damit dem Absender auch nachträgsich seine in Ziff. 1 besprochenen Rechte gewahrt bleiben. Mit Recht weist das in D. VerkZ. a. a. O. besprochene amtsgerichliche Urteil auf die wesentliche Verschlechterung der Rechtsstellung des Absenders bei einer solchen Sachbehandlung hin gegenüber den beiden regelrecht eintretenden Möglichkeiten, daß der Empfänger die Nachnahme einlöst oder nicht.

Die Ansicht Städlers a. a. O., daß die PO. keine Vorschrift „wegen des Termins der Annahmeverweigerungserklärung durch den Empfänger" enthalte, war schon nach dem bisherigen Sinn und Wortlaut der PO. nicht begründet, sie wird durch den Wortlaut des § 45 II PO. in der ab 1. Januar 1922 geltenden Fassung ausdrücklich widerlegt. Auch in Bayern bestand, entgegen Städler a. a. O., bisher keine Vorschrift, wonach eine Annahmeverweigerung bei Nachnahmen auch nachträglich möglich war. Vielmehr wurden bei beschädigten Paketen die darauf haftenden Nachnahmen erst eingezogen, nachdem der vom Eingang der Sendung verständigte Empfänger sich endgültig zur Annahme bereit erklärt hatte, BayPO. § 19 AB. VII. Zudem hätte eine solche Bestimmung nur in Bayern, nicht aber im deutschen Wechselverkehr Geltung gehabt, hätte somit auch, entgegen Städler a. a. O., nicht durch eine Reichspostvorschrift beseitigt zu werden brauchen oder aufgehoben bzw. geändert werden können.

Das Devisengeschäft mit kompensierter Valuta.

Zwei Kontrahenten schließen ein Geschäft auf Lieferung von Devisen zu einem vereinbarten Kurse derart ab, daß die Zahlung in inländischer Währung am gleichen Tag zu erfolgen hat, an welchem die Gutschrift bzw. Auszahlung in der fremden Währung bewirkt wird. Die beiden Valuten werden auf einen bestimmten Termin kompensiert.

Beispiel: Die Deutsche Bank, Ffm., verkauft am 14. Januar 1921 an die Discontogesellschaft, Ffm., £ 5000 telegraphische Auszahlung an die London Foint City und Midland Bank Ltd. zu 250 %. Die Gutschrift der £ erfolgt in London am 16. Januar 1921 zugunsten der Discontogesellschaft.

Die Zahlung des Gegenwertes seitens der Discontogesellschaft in Ffm. an die Deutsche Bank erfolgt dann am gleichen Tage, am 16. Januar 1921, mit M 1 250 000.—.

Der Wert der £-Auszahlung und der Gegenwert in M sind auf denselben Tag kompensiert worden.

Die Erledigung des Auftrages seitens der Deutschen Bank, Ffm., findet auf folgendem Wege statt: Die Deutsche Bank, Ffm., weist ihre Bankverbindung, die Guaranty Trust Company of New York, London Office, am 14. Januar 1921 an, am 16. Januar 1921 an die London Foint City und Midland Bank Ltd., den englischen Korrespondenten der Discontogesellschaft, £ 5000 zugunsten der Discontogesellschaft, Ffm., auszuzahlen. Die London Foint City and Midland Bank Ltd. schreibt den Betrag der Discontogesellschaft, Ffm., am 16. Januar 1921 gut.

Auler.

Werbewissenschaftlicher Teil.

Die Methoden der Werbewissenschaft.

Von E. Lysinski, Mannheim.

Die Werbewissenschaft gehört zu den Erfahrungswissenschaften. Ihre Methoden sind daher auch die der Erfahrungswissenschaften, nämlich die Beobachtung, die Statistik, die Messung und das Experiment.

Alle Wirklichkeits- oder Erfahrungserkenntnis ist das Produkt zweier Faktoren: der Sinneswahrnehmung und ihrer Verarbeitung durch das Denken. Sinneswahrnehmung und Denken sind die Quellen aller Erfahrung. Auf ihnen fußen daher auch alle Methoden empirischer Forschung.

Die erste grundlegende Methode aller Tatsachenforschung und somit auch der Werbewissenschaft ist die Beobachtung. Beobachtung ist die aufmerksame, von wissenschaftlichen Absichten geleitete, planmäßige Wahrnehmung. Die Beobachtung geht also bereits erheblich über die bloße Wahrnehmung hinaus. Sie ist vom Denken geleitete Wahrnehmung. In ihr wirken bereits die beiden Quellen menschlicher Erkenntnis, Wahrnehmung und Denken, zusammen. Durch die Methode der Beobachtung sammelt jede Tatsachenwissenschaft das grundlegende Rohmaterial für den Aufbau ihres Gebietes.

Die zweite grundlegende Methode der Werbewissenschaft ist die Statistik. Unter Statistik versteht man die Zählung eines Tatsachenbestandes nach gewissen Gesichtspunkten. Die Statistik ist somit gesteigerte Beobachtung; sie ist zählende Beobachtung. Sie ist also bereits ein exaktes Verfahren, wenn man unter exakt die zahlenmäßige, oder allgemein gesagt, die quantitative Bestimmtheit versteht. Die Statistik findet in der Werbewissenschaft vielfache Anwendung. Sie dient einmal der Erforschung der verschiedensten tatsächlichen Verhältnisse auf dem Gebiete des Werbewesens. Sie hat aber auch zur Ermittlung zweckmäßiger Werbeverfahren ausgiebige Verwendung gefunden. Ich erinnere in dieser Beziehung an die sog. Reklameerfolgsstatistiken, die von vielen Unternehmungen so gründlich ausgebildet worden sind, daß sie sich fast wie ein Experimentieren im großen ausnehmen. Die Reklameerfolgsstatistiken verfolgen den Zweck, den Erfolg verschiedener Werbeverfahren statistisch zu erfassen, um aus den so gewonnenen Ergebnissen Rückschlüsse auf die Wirksamkeit und Zweckmäßigkeit der einzelnen Verfahren zu machen. Ein besonderer Vorzug der Reklameerfolgsstatistiken ist ihre große Lebensnähe. Sie sind exakte Feststellungen an den wirklichen Vorgängen selbst. Ihre Nachteile liegen einmal darin, daß man seine Erfahrungen auf diese Weise nur mit vielen Mißerfolgen und dadurch sehr teuer erkauft. Und zweitens geben sie kein völlig klares und reines Bild der Werbewirkung. Denn sie ermöglichen es nicht, eine Reihe von Faktoren auszusondern, die den Erfolg mit beeinflussen. Solche Momente sind etwa die Aufnahmefähigkeit des Marktes, Preisschwankungen, Reklamemanöver von Konkurrenzfirmen usw. Dadurch wird aber der Schluß mit Erfolg auf die reklametechnisch gute Durchbildung des Werbemittels sehr unsicher. Vergegenwärtigen wir uns ein Beispiel aus der geschäftlichen Werbung. Eine Firma gibt ein Inserat auf. Die Konkurrenz setzt aber für die von ihr inserierten Artikel den Preis herunter. So wird die Annonce vielleicht so gut wie gar keinen Erfolg haben, obwohl sie hinsichtlich ihrer Werbewirkung vielleicht vorzüglich war. Die bloße Feststellung des Erfolges kann also unter Umständen ein völlig schiefes Bild der Werbewirkung geben. Trotzdem ist die Erfolgsstatistik natürlich nicht gänzlich abzulehnen. In vielen Fällen, zumal zur Kontrolle des Experimentes, ist sie auch heute häufig noch unentbehrlich. Lange Zeit hindurch war die Erfolgsstatistik sogar das einzige Mittel zur Feststellung zweckmäßiger Werbeverfahren. Und erst in der Gegenwart wird sie immer mehr durch das psychologische Experiment verdrängt.

Die Statistik überhaupt und somit auch die Statistik im Dienste der Werbewissenschaft bedient sich häufig zur Vorbereitung der sog. Enquête oder Umfrage, Rundfrage. Die Enquête, die am besten auf Grund eines genau ausgearbeiteten Fragebogens erfolgt, stellt, so beliebt sie auch in unseren Tagen ist, keine selbständige und wissenschaftlich vollwertige Methode dar.

Die dritte grundlegende Methode jeder Erfahrungswissenschaft und somit auch der Werbewissenschaft ist die Messung. Gezählt werden diskrete, gemessen kontinuierliche Größen. Messung ist die zahlenmäßige Vergleichung einer kontinuierlichen Größe mit einer Einheit gleicher Art. Die Messung gehört somit ebenfalls zu den exakten wissenschaftlichen Methoden. Auf die Theorie der Messung, die zeigt, wie man die jeder Messung notwendig anhaftenden Fehler beseitigt, und wie man die Genauigkeit einer Messung berechnet, kann hier nicht eingegangen werden. Dagegen mag besonders betont sein, daß der Messung eine große Bedeutung auch für die Werbewissenschaft zukommt, und zwar speziell für die Lehre von der Wirkung der Werbemittel. Gemessen werden hier die Werbemittel, die Werbevorgänge und ihre seelischen Wirkungen.

Auf der Beobachtung und Messung baut sich die vierte grundlegende Methode der Werbewissenschaft auf: das Experiment. Das Experiment, können wir in kurzer Definition sagen, ist die von ständiger Beobachtung und Messung begleitete willkürliche Herstellung und Veränderung eines Vorganges. Bei dem experimentellen Verfahren stellt der Forscher den Vorgang, den er untersuchen will, willkürlich her und mißt seine Größenverhältnisse. Er nimmt weiter mit dem Vorgang willkürlich eine beabsichtigte Veränderung vor, deren Größenverhältnisse er ebenfalls zahlenmäßig bestimmt. Und er stellt schließlich die Wirkung dieser Veränderung fest und mißt auch sie. Dadurch geht das Experiment weit über die bloß gelegentliche Beobachtung

hinaus. Es ist vervollkommnete, planmäßige und messende Beobachtung. Das Experiment ist somit die wichtigste Methode der exakten wissenschaftlichen Tatsachenforschung.

Die Vorteile des Experimentes gegenüber der bloß gelegentlichen Beobachtung bestehen einmal darin, daß der Forscher von dem zufälligen Eintreten des Vorganges unabhängig wird. Er kann ihn zu beliebiger Zeit, in beliebiger Häufigkeit und unter den günstigsten Bedingungen studieren. Das Experiment ermöglicht es weiter, jeden Vorgang in seine elementaren Teilvorgänge zu zerlegen. Auf Grund der quantitativen Bestimmung der vorgenommenen Veränderung und ihrer Wirkung können ferner die kausalen, d. h. ursächlichen und gesetzmäßigen Beziehungen der Teilvorgänge und damit des gesamten Vorganges aufgedeckt werden. Zugleich lassen sich alle die Wirkung mitbestimmenden Nebeneinflüsse genau kontrollieren und ausschalten. Schließlich ist durch die genaue Feststellung aller Bedingungen des Experimentes die Möglichkeit gegeben, daß es andere Forscher unter genau den gleichen Umständen wiederholen und seine Ergebnisse kontrollieren können, so daß ein gemeinsames Zusammenarbeiten aller Forscher stattfinden kann.

Auf die Rohergebnisse des Experimentes baut sich ihre mathematische Verarbeitung auf. Die bloße Beobachtung, die keine quantitative Bestimmung, d. h. Messung der Vorgänge vornimmt, bietet natürlich auch zu einer mathematischen Verarbeitung ihrer Ergebnisse wenig Anlaß. Anders liegt es dagegen beim Experiment. Hier drängt geradezu alles auf eine exakte mathematische Bearbeitung der Untersuchungsergebnisse hin. Auf diese Weise findet das experimentelle Verfahren seinen Abschluß in mathematisch formulierten Gesetzen und in ganz bestimmten Zahlenwerten. Und gerade dadurch gewinnen die Ergebnisse der experimentellen Forschung ihre ungeheure Überlegenheit über bloße Beobachtungserfahrungen. Ein Beispiel mag das belegen. Was nützt es mir z. B., wenn ich nur ganz allgemein weiß, daß eine Annonce auf der letzten Seite eines Blattes wirksamer ist, als auf den mittleren, wenn ich vor der konkreten Frage stehe, ob ich besser tue, für ein Inserat auf der letzten Seite 500 M oder für dasselbe Inserat auf einer mittleren Seite 400 M zu zahlen. Doch so gut wie gar nichts. Denn diese allgemeine Erfahrung ermöglicht es mir doch nicht im mindesten, zu entscheiden, welcher Weg nun der zweckmäßigere ist. Erst wenn ich zahlenmäßig das Verhältnis der Wirkung für diese beiden Fälle kenne, bin ich in der Lage, durch eine leichte Rechnung das bessere Verfahren zu bestimmen. Und genau so wie bei diesem Beispiel verhält es sich in allen Fällen. Immer macht erst eine genaue zahlenmäßige Kenntnis der Verschiedenheiten eine sichere Entscheidung möglich.

Fassen wir die Bedeutung des Experimentes noch einmal in populärer Form zusammen, so können wir folgendes sagen. Bei der gelegentlichen Beobachtung mußte der Forscher geduldig warten, bis die Natur, bis die Wirklichkeit ihm diese oder jene Aufklärung gab. Mit dem Experiment aber hat der Mensch ein Mittel gefunden, an die Natur Fragen zu stellen und die Natur, die Wirklichkeit zu zwingen, ihm auf seine Fragen zu antworten. Denn jedes Experiment ist in der Tat eine Frage an die Wirklichkeit. Wir fragen sie, was auf diese oder jene Veränderung eines Vorganges geschieht. Und indem die Wirkungen der von uns willkürlich herbeigeführten Veränderung naturnotwendig eintreten müssen, zwingen wir die Natur zu einer klaren und eindeutigen Antwort. Darin liegt, populär gesprochen, die große Bedeutung des Experimentes.

Eine Abart des Experimentes ist der sog. Stichprobenversuch oder Test. Unter Test versteht man in der Psychologie ein ohne besondere Apparatur und somit leicht und bequem anwendbares Verfahren zur Feststellung und rohen Messung von seelischen Eigenschaften und Vorgängen. Der Test ist also gewissermaßen ein vereinfachtes, abgekürztes und rohes Experiment. Die Verwendung solcher Teste, das Testverfahren, die Testmethode führt natürlich nicht wie das Experiment zu exakten Ergebnissen. Trotzdem hat es seine Berechtigung. Der Test wird überall da mit Vorteil Anwendung finden, wo eine exakte Feststellung oder Messung aus irgendwelchen Gründen nicht erforderlich oder nicht möglich ist, also besonders bei der Verwendung der Psychologie im praktischen Leben. Daher wird sich auch die Reklamepsychologie seiner vielfach bedienen.

Soviel über das Experiment im allgemeinen. Das Reklameexperiment im besonderen ist in der Hauptsache reklamepsychologisches Experiment. Es ist die Anwendung des psychologischen Experimentes auf die seelischen Bestandteile der Werbevorgänge, d. h. auf die Werbewirkung. Das Reklameexperiment ist also experimentelle Erforschung und Prüfung der Werbewirkung.

Durch die Aufnahme der experimentell mathematischen Methode ist die Reklameforschung in eine Wissenschaftsbewegung von größter Bedeutung und Tragweite eingetreten. Es wird daher nicht unangebracht sein, diesen wissenschaftlichen Entwicklungsprozeß kurz ins Auge zu fassen.

Wenn wir uns die Frage vorlegen, wie es kommt, daß die Naturwissenschaften innerhalb der letzten drei Jahrhunderte unvergleichlich größere Fortschritte gemacht haben, als in den vorangegangenen Jahrtausenden ihrer Entwicklung, so lautet die Antwort: Infolge ihres Überganges zu einer neuen Forschungsmethode. Wir haben hier ein klassisches Beispiel dafür, daß methodische Fortschritte stets und in allen Wissenschaften die umwälzendsten Veränderungen bewirken.

Gelegentliche Beobachtung, Einfühlung und kühne spekulative Verarbeitung ihrer ungenauen Ergebnisse kennzeichnen die frühere Methode der Naturwissenschaften. Systematische Beobachtung, Experiment und exakte mathematische Verarbeitung sind die Grundpfeiler der neuen Methode geworden.

Ihren Ausgangspunkt nimmt diese Entwicklung von der genialen Umgestaltung der Physik durch Galilei. Und von der Physik aus ist dann die neue, experimentell mathematische Methode auch in alle übrigen Naturwissenschaften eingedrungen und hat ihnen zu einem nie geahnten Aufschwunge verholfen. Warum die neue Methode befähigt war, diese Revolution der Wissenschaften zu bewirken, haben wir uns schon vorhin an der Überlegenheit des Experimentes gegenüber der bloßen Beobachtung klar gemacht.

Mit dem Eindringen in die Naturwissenschaften war der welthistorische Siegeszug der experimentell mathematischen Methode noch lange nicht abgeschlossen. Seit der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts begann die neue Methode auch in die Psychologie, in die Wissenschaft von den Bewußtseinsvorgängen, ihren siegreichen Einzug zu halten. Der entscheidende Anstoß für diese Entwicklung ging von der Physiologie aus, in der das Experiment schon seit längerer Zeit heimisch war. Und dank der unermüdlichen Arbeit der deutschen Forscher Weber, Fechner und Wundt steht die experimentelle Psychologie bereits als eine selbständige und reich ausgebaute Wissenschaft da.

Aber nur langsam, zögernd und mit Widerstreben ist die moderne Psychologie an die Aufgabe herangetreten, ihre Forschungsergebnisse dem praktischen Leben dienstbar zu machen, also auch Psychotechnik zu werden. So gehen die Bestrebungen, die Psychologie in den Dienst der Aufgaben des Wirtschaftslebens zu stellen, erst in die allerletzten Jahre zurück. Und erst damit vollzog sich auch das Eindringen der experimentell mathematischen Methode in die Werbewissenschaft. So steht die erst in den letzten Jahren erfolgte methodische Umwandlung der Werbewissenschaft am Ende einer langen Entwicklungsreihe.

Jede praktische Disziplin hat Vorschriften, Regeln oder Normen aufzustellen. Insofern sind die praktischen Disziplin auch normative Wissenschaften. So geht das Ziel der Werbewissenschaft dahin, Regeln zu entwickeln, wie man zweckmäßig und erfolgreich wirbt. In dieser Ableitung von Normen hat die Werbewissenschaft sogar bisher ihre Hauptaufgabe erblickt. In diesem Sinne kann man den größten Teil der vorhandenen Literatur geradezu als „Rezeptbücher" kennzeichnen. Darüber hinaus hat sie jedoch die Erforschung der rein tatsächlichen Verhältnisse, auf der notwendigerweise alle solche Normen gründen, vernachlässigt.

Wir dürfen dabei freilich nicht vergessen, daß sie zur Lösung dieser Aufgabe gar nicht hinreichend gerüstet war. Die bisherigen Methoden der Werbewissenschaft waren ja in der Hauptsache nur die gelegentliche Beobachtung und die Einfühlung.

Über das Unzureichende der gelegentlichen Beobachtung für die Tatsachenforschung sind wir uns schon vorhin klar geworden. Es bleibt uns nur noch zu zeigen übrig, daß auch die Einfühlung eine ungenügende wissenschaftliche Methode ist.

Was ist Einfühlung? Einfühlen ist das phantasievolle Sichhineinversetzen in das seelische Leben und Erleben anderer Menschen. Wenn die bisherige Werbewissenschaft sich etwa darüber klar werden wollte, wie ein Werbemittel wirkt, so suchte sie sich in die Lage des Werbeempfängers hineinzuversetzen und sich klarzumachen, wie es wohl auf ihn wirken würde. Sie stellt sich gewissermaßen als Werbeempfänger vor und bemühte sich, den wirklichen Vorgang in der Phantasie zu erleben. Es bedarf wohl erst keines Beweises, daß dieses Verfahren völlig unzureichend ist, um auf seinen Ergebnissen allgemeingültige Regeln für zweckmäßige und erfolgreiche Werbung aufzubauen. Denn diese Methode führt über das rein Persönlich-Subjektive nicht hinaus. Ist es schon fraglich, ob ich mir die tatsächlich eintretende Wirkung in der Phantasie vorausschauend richtig vorstellen kann, so ist es sicher unzutreffend, daß die Wirkung auf jeden anderen Menschen genau so sein wird, wie auf mich selbst.

Zusammenfassend können wir also sagen: Die normative Richtung der bisherigen Werbewissenschaft war wohl richtig, aber es fehlte ihr die empirische Grundlage, die genaue Kenntnis der rein tatsächlichen Verhältnisse, auf denen alle Reklamevorschriften erst aufgebaut werden können. Diesen Mangel der herkömmlichen Werbewissenschaft gilt es zu beseitigen. Wir dürfen nicht eher Normen aufstellen, als bis die tatsächlichen Verhältnisse, aus denen sie abgeleitet werden können, einwandfrei erforscht worden sind. Und dazu muß uns in erster Linie das experimentelle Verfahren dienen. Das Experiment allein kann uns den sicheren empirischen Unterbau für die Ableitung wissenschaftlich begründeter Reklamevorschriften geben.

Rechtsfragen des Tages.

Das Steuerkompromiß ist endlich zustande gekommen und damit ist die politische Krise, die gerade vor Genua höchst unerwünscht gewesen wäre, zunächst überwunden. Was wir von Genua zu erhoffen haben, ist im Augenblick noch gar nicht zu übersehen. Wir sind aber nicht gerade verwöhnt durch die Ergebnisse, die die bisherigen Konferenzen von Boulogne, Spa, London und Cannes uns gebracht haben, und sehen in dem bedrückenden Bewußtsein unserer Ohnmacht den Entschließungen der Feinde entgegen. Die Erleichterungen, die uns finanziell gewährt werden dürften, sollen durch Kontrollen kompensiert werden, welche nicht nur unser Souveränitätsbewußtsein weiter verletzen, sondern auch unsere Wirtschaftsführung stark zu beeinträchtigen drohen. Vor allem ist zu befürchten, daß die Finanzkontrolle den sachverständigen Mitgliedern der Kommissionen einen Einblick in unsere Absatzgebiete und Exporttechnik eröffnen wird, die für die deutsche Wirtschaft verhängnisvoll werden kann.

Im Mittelpunkt des Steuerbuketts, das uns überreicht werden soll, steht die Zwangsanleihe.

Bekannt ist bisher allerdings nur, daß eine solche zum Betrage von 1 Milliarde Goldmark aufgenommen werden soll. Alles andere ist noch ganz unklar. Man weiß weder, welchen Steuerstichtag man wählen soll, noch wie der Kreis der steuerpflichtigen Personen, die Begrenzung des steuerpflichtigen Vermögens, „der Tarif", der Zinsfuß und der Zinsbeginn gestaltet werden sollen. Ebensowenig ist man sich darüber einig, ob man eine besondere Veranlagung für die Zwangsanleihe durchführen oder die erstere im Anschluß an die Vermögenssteuer bewirken lassen soll.

Zwischen einer Zwangsanleihe und einer Steuer ist begrifflich ein erheblicher, tatsächlich ein ziemlich geringer Unterschied. Die Zwangsanleihe ist ihrer Natur nach eine Anleihe, d. h. ein Darlehen, das der Staat aufnimmt. Während des Krieges wurden Anleihen, wie bekannt, in größtem Umfange unter Anwendung eines gewissen moralischen Zwanges aufgenommen. Man appellierte an den Patriotismus und bis in das letzte Kriegsjahr nicht vergeblich. Bei der heutigen Finanzgestaltung des Reiches und dem geringen Vertrauen, das nicht nur das Ausland, sondern auch das Inland zur Finanzgebarung des Reiches hat, ist eine freiwillige Anleihe kaum mit Aussicht auf großen Erfolg durchzusetzen. Infolgedessen greift das Reich zur Klinke der Gesetzgebung und entzieht den Untertanen einen Teil ihres Vermögens, genau so wie beim Reichsnotopfer. Der Unterschied liegt nur darin, daß die Steuerbeträge stets à fonds perdu gegeben sind, während bei der Anleihe der Staat eine Rückzahlung im Wege der Amortisation und eine wenn auch sehr bescheidene Zinszahlung verspricht. Theoretisch wird bei einer Zwangsanleihe dem Betroffenen also kein Vermögensteil entzogen; denn er bekommt für das Geld, das er hingibt, ja Anleihestücke in gleichem Nennwerte. Würde die Anleihe nach erfolgter Ausfolgung der Stücke pari stehen, dann wäre die Rechnung auch ganz richtig. Tatsächlich ist aber vorauszusehen, daß zahlreiche Personen, die Belastungen aufnehmen müssen, um den Anleihebetrag an das Reich zu zahlen, die dafür erhaltenen Anleihestücke sofort versilbern müssen, und damit wird der Kurs der Anleihe von vornherein stark sinken. Den Vorteil werden bestenfalls inländische Großkapitalisten und vor allem die Ausländer haben, die die Anleiheobligationen zu dem billigen Kurse kaufen und sie liegenlassen können, bis durch eine Gesundung der Reichsfinanzen eine Kursbesserung eintritt. Wenn man in die Vergangenheit zurückblickt, so findet man wie in so vielen Richtungen, auch finanzpolitischer Beziehung, gleichartige Vorgänge aus der Zeit nach dem Tilsiter Frieden. Auch hier war eine Zwangsanleihe in Preußen ausgeschrieben und ihre Rückzahlung versprochen. Sehr bald aber wandelte man sie mit Rücksicht auf die immer trauriger werdende Finanzlage, in eine einfache Steuer um.

Das Reichsmietengesetz ist endlich unter Dach und Fach gekommen. Im letzten Augenblick hat noch eine sehr erhebliche Zahl von Stimmen im Reichsrat dagegen Einspruch eingelegt, insbesondere weil man in der Beschränkung der Verfügung des Hausbesitzers über sein Haus einen Eingriff in das durch Art. 153 der Reichsverfassung gewährleistete Eigentum erblickte. Dieser bereits im Reichstagsausschuß gegen das Reichsmietengesetz erhobene Einwand erweist sich bei näherer Betrachtung als unberechtigt; denn Art. 153 sagt im Satz 2 ausdrücklich, daß der Inhalt und die Schranken des Eigentums sich aus den Gesetzen ergeben. Damit ist zum Ausdruck gebracht, daß die Beschränkung des Eigentums auf dem Wege der einfachen Gesetzgebung erfolgen könne und nicht eines verfassungändernden Reichsgesetzes bedürfe. Nachdem der Reichsrat erklärt hat, von seinem Einspruchsrecht keinen Gebrauch machen zu wollen, wird das Reichsmietengesetz spätestens am 1. Juli in Kraft treten. Eine frühere Inkraftsetzung ist sehr unwahrscheinlich. Denn es ist tatsächlich nur ein Rahmengesetz, dessen Ausfüllung dem Landesrecht und den Gemeindeordnungen überlassen bleibt. Erst dann wird man, und auch nur im allgemeinen, überblicken können, wie hoch die Mehrlast zu berechnen ist, die die Mieter zu tragen haben werden. Alle Schätzungen, die in den Zeitungen bisher zu finden sind, sind um so weniger maßgebend, als nicht nur diese eben erwähnten gesetzlichen und kommunalen Ausführungsvorschriften noch fehlen, sondern selbst beim Vorliegen solcher für jedes einzelne Haus eines Bezirks ein anderer Maßstab in Betracht kommen kann. Denn die großen Instandsetzungsarbeiten z. B. werden je nach der Baubeschaffenheit des einzelnen Hauses sich verschieden gestalten. Eines ist aber sicher, daß die Mieten auf ein mehrfaches der bisherigen Beträge gebracht werden. Damit wird eine neue Verteuerung der Lebenshaltung entstehen und durch das Anziehen der Löhne und Gehälter die Schraube ohne Ende wieder um ein Stück weiter gedreht werden.

Das vielumstrittene Preußische Zwangspensionierungsgesetz ist vom Reichsgericht für rechtsgültig erklärt worden. Betroffen wurden dadurch die Universitätslehrer und vor allem die Richter. Die letzteren konnten bisher nur im Disziplinarwege aus dem Amt entfernt werden und nunmehr mit Erreichung des 68. Lebensjahres automatisch zu dem auf den Geburtstag folgenden 1. April oder 1. Oktober in den Ruhestand treten. Für die preußischen Verwaltungsbeamten hatte der § 30 des Pensionsgesetzes schon bisher die Möglichkeit einer zwangsweisen Versetzung in den Ruhestand vorgesehen. Immerhin konnte auch diese nur bei Dienstunfähigkeit erfolgen, während jetzt die nichtrichterlichen Beamten mit dem 65. Lebensjahre ebenfalls kraft Gesetzes zum nächsten 1. April oder 1. Oktober in den Ruhestand treten. Das ganze auch für Lehrer bedeutsame Gesetz sollte angeblich das Einrücken jüngerer Kräfte ermöglichen. In Wahrheit haben die im Finanzministerium sitzenden Väter damit politische Zwecke verfolgt, die allerdings kaum erreicht werden

dürften. Man kann heute, nachdem seit Erlaß dieses Gesetzes eine gewisse Zeit verflossen und eher ein Ruck nach rechts als nach links in der Beamtenschaft zu beobachten ist, feststellen, daß das ganze Gesetz, das sehr viel Erbitterung hervorgerufen und sehr viele noch arbeitsfreudige Beamten zur Untätigkeit verdammt hat, ein justizpolitischer Mißgriff war.

Im Reichsarbeitsministerium ist der Entwurf des neuen Arbeitsgerichtsgesetzes ausgearbeitet worden. Es soll an die Stelle der Gesetze über die Kaufmanns- und Gewerbegerichte treten und auch die Schlichtungsausschüsse in sich aufnehmen. Der Streit, ob diese Gerichte selbständige Organisationen bilden und den Kommunen unterstellt werden oder den ordentlichen Gerichten angegliedert werden sollen, ist zugunsten der letzteren Alternative entschieden worden. Der Beschluß des Bamberger Juristentages hat dabei vermutlich mitgewirkt. Im Interesse einer Vermeidung der ohnehin schon starken Gerichtszersplitterung ist dieser Beschluß zu begrüßen; es gab eine Zeit, in der man sich bemüht hatte, den Gerichten, unter dem Vorwande einer bei ihnen zu beobachtenden Weltfremdheit, möglichst viel Sonderangelegenheiten zu entziehen. Diese Zweifelsperiode scheint nun überwunden zu sein; freilich muß man auch anerkennen, daß die ordentlichen Gerichte in ganz anderem Maße als in früheren Jahrzehnten bemüht sind, dem Pulsschlag der Zeit zu folgen, die Forderungen des Tages zu erkennen und die Verbindung von Wirtschaft und Recht, unter Zugrundelegung des Rechtsprinzips von Treu und Glauben und der Verkehrssitte, zu fördern.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

(Berichtszeitraum: 15. Februar bis 15. März 1922.)

A. Reichsrecht.

1. Gesetz über die Entsendung von Betriebsratsmitgliedern in den Aufsichtsrat. Vom 15. Februar 1922 (RGBl. S. 209).

Bei mehr als 3 Aufsichtsratsmitgliedern sind 2 Betriebsratsmitglieder in den Aufsichtsrat zu entsenden, sonst 1 Mitglied. Die Betriebsratsmitglieder im Aufsichtsrat haben die gleichen Rechte wie die übrigen Aufsichtsratsmitglieder, abgesehen von dem Anspruch auf Tantieme.

2. Gesetz über den deutsch-schweizerischen Schiedsgerichts- und Vergleichsvertrag. Vom 28. Februar 1922 (RGBl. S. 217).

Ein wichtiger und vorbildlicher Vorgang, durch den Staatsstreitigkeiten zwischen Deutschland und der Schweiz schiedsgerichtlicher Regelung zugeführt werden.

3. Neufassung der Gebührenordnung für Zeugen und Sachverständige auf Grund der Novelle vom 10. März 1922 (RGBl. S. 242).

Erhöhung der Zeugengebühren auf 1 bis 15 M für jede angefangene Stunde, und der Sachverständigengebühren bis zu 20, bei besonders schwierigen Leistungen bis zu 30 M für jede angefangene Stunde. Erstattung von Vertretungskosten nach billigem Ermessen.

B. Preußisches Recht.

1. Gesetz über die Gewährung eines weiteren Ausgleichszuschlags an unmittelbare Staatsbeamte und Lehrpersonen. Vom 9. Februar 1922 (PrGS. S. 35).

Gewährung eines weiteren Ausgleichszuschlags in Höhe von 20 % der ersten 10 000 M des Diensteinkommens.

2. Gesetz über die Vereinigung des zu Waldeck-Pyrmont gehörigen Gebietsteils Pyrmont mit dem Freistaate Preußen. Vom 22. Februar 1922 (PrGS. S. 37).

Pyrmont ist dadurch mit Preußen vereinigt. Waldeck, das von Preußen schon seit Jahrzehnten mitverwaltet wird, ist staatsrechtlich vorläufig noch selbständig geblieben.

3. Gesetz betreffend die Einführung der Grundsätze der Verhältniswahl der Vertrauenspersonen des Ausschusses zur Auswahl der Schöffen und Geschworenen. Vom 3. März 1922 (PrGS. S. 49).

Die bisher durch die Kreisvertretungen berufenen Vertrauensmänner werden, sofern mindestens 2 Personen zu wählen sind, nach den Grundsätzen der Verhältniswahl, andernfalls nach der absoluten Mehrheit der Stimme gewählt.

Rundschau.

Nachrichtenorganisationen für das Auslandsgeschäft.

Unter der obigen Überschrift hatte ich in den Heften 7 und 9 von 1921 eine Darstellung der großen Zusammenhänge auf dem Gebiet des deutschen Außenhandels-Nachrichtendienstes gegeben und dabei auf die große Zersplitterung hingewiesen, die in diesen Diensten hervortrete. Es war auch von Bestrebungen die Rede, die darauf ausgingen, dieser Zersplitterung ein Ende zu machen. Heute nun kann man melden, daß auf dem Wege zu einer Vereinheitlichung der hier in Betracht kommenden Organisationen ein sehr bemerkenswerter Schritt vorwärts getan worden ist. Es haben sich nämlich die beiden in erster Reihe stehenden Institute zur Pflege des aktuellen Wirtschaftsdienstes, nämlich der „Deutsche Überseedienst“ und die „Eildienst für amtliche und private Handelsnachrichten G.m.b.H.“, beide in Berlin, zur gemeinsamen Gründung einer neuen Gesellschaft, der „Deutscher Wirtschaftsdienst“ G. m. b. H., entschlossen, die in den Geschäftsräumen Berlin NW 7, Bunsenstraße 2, am 1. April d. J. ihre Tätigkeit aufnehmen soll. Man sieht also eine Verständigung zwischen dem führenden Vertreter der privaten Nachrichtendienste (Deutscher Überseedienst) und der amtlichen Interessenvertretung (Eildienst-G. m. b. H.), und zwar geht die Vereinbarung dahin, daß die Besorgung der Nachrichten nach wie vor von den bisherigen Stellen zu erfolgen hat, während die Veröffentlichung der gesammelten Nachrichten und auch die Auskunfterteilung von der neuen Gesellschaft wahrzunehmen ist. Man wird wohl annehmen können, daß bei der gemeinsamen Pflege des amtlichen und privaten Nachrichtendienstes der Allgemeinheit ein Material geliefert werden wird, das sich durch eine weitgehende Vielseitigkeit auszeichnet, und man wird sich auch den verschiedenartigen Bedürfnissen dadurch gut anpassen können, daß man die Veröffentlichungen einmal in einem täglich erscheinenden „Eildienst“ (nach Fachgruppen geordnet) und im weiteren in einem Wochenheft „Deutscher Wirtschaftsdienst—Auslandsnachrichten“ herausgibt, wobei die letztgenannte Schrift die Überlieferung des bekannten Wochenhefts „Überseedienst“ weiterführen wird. Die von dem Institut zu liefernden Auskünfte sollen sich

auf alle Gebiete erstrecken, die für die Förderung unserer Geschäftsbeziehungen zum Auslande in Betracht kommen.

Das neue Unternehmen wird ein völlig privates und auf gemeinnütziger Grundlage aufgebautes sein, und man wird von ihm eine unparteiische Bedienung der deutschen Wirtschaftskreise erwarten können. Auch darauf ist hinzuweisen, daß an dem Institut die deutschen Wirtschaftskreise selbst an führender Stelle beteiligt sind, so daß man auf eine ausreichende Fühlungnahme mit der wirtschaftlichen Praxis wird rechnen können. Runkel.

Ein- und Ausfuhr.

Folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Gesamtentwicklung unserer Ein- und Ausfuhr seit 1920. (Für die ersten vier Monate des Jahres 1921 liegt noch immer keine Statistik vor!)

	Mengen			Werte		
	Einfuhr 1000 dz	Ausfuhr 1000 dz	Ausfuhr (+) Einfuhr (−) Überschuß 1000 dz	Einfuhr Mill. M	Ausfuhr Mill. M	Ausfuhr (+) Einfuhr (−) Überschuß Mill. M
Jahr 1920	188 366	198 096	+ 9 930	98 130	69 311	− 28 819
Nov. 1920	17 566	17 684	+ 118	—	7 913	—
Dez. 1920	20 073	17 582	− 2 491	—	7 863	—
Mai 1921	15 340	11 452	− 3 888	5 487	4 558	− 929
Juni	18 236	15 091	− 3 145	6 410	5 433	− 977
Juli	19 246	15 581	− 3 665	7 580	6 212	− 1 368
August	21 109	18 277	− 2 832	9 418	6 684	− 2 734
September	25 326	18 707	− 6 619	10 668	7 519	− 3 149
Oktober	30 048	19 727	− 10 321	13 875	9 712	− 4 163
November	25 346	19 080	− 6 266	12 278	11 931	− 347
Dezember	20 858	19 295	− 1 563	13 702	14 468	+ 766
Januar 1922	23 100	20 300	− 2 800	12 800	14 500	+ 1 700

Daraus ergibt sich, daß der Einfuhrüberschuß in den Monaten Mai bis Dezember immer noch 12,1 Milliarden M beträgt, so daß man, vorsichtig geschätzt, für das ganze Jahr eine Passivität von wenigstens 20 Milliarden M annehmen kann. Das ist immerhin ein erheblicher Fortschritt gegen das Vorjahr; denn im Jahre 1920 betrug der Einfuhrüberschuß rund 30 Milliarden M! Die Tabelle zeigt im einzelnen weiter, daß der Ausfuhrüberschuß, der im Dezember 766 Millionen M, im Januar sogar 1700 Millionen M betrug, nur durch den gleichzeitigen starken Rückgang der Einfuhrmenge entstanden ist; während der Einfuhrüberschuß der Warenmengen im Oktober noch 10 321 000 dz betrug, sank er im November auf 6 266 000 dz, im Dezember sogar auf 1 568 000 dz und stieg dann wieder etwas im Januar auf 2 800 000 dz.

Ein deutliches Symptom für die zurückgehende Kaufkraft der Bevölkerung und auch der Industrie!

Die „Überschwemmung" mit deutscher Ware (aus einem Bericht der Handelskammer Sonneberg). Wie es mit der „Überschwemmung" des europäischen und amerikanischen Marktes mit deutschen Spielwaren steht, zeigt eine Übersicht über die Exportziffern (in Doppelzentnern) vom September 1913 und 1921:

	1913	1921
Belgien	2 806	799
Dänemark	483	1 204
Großbritannien	19 422	8 633
Niederlande	3 615	3 401
Schweiz	1 753	491
Südamerika	3 857	1 401
Vereinigte Staaten	27 908	15 697.

Während im zweitwichtigsten Exportland für diese Industrie in England, trotz stärkster Bekämpfung durch die einheimische Industrie und lästiger Gesetzesmaßnahmen (German Reparation Act) die deutsche Einfuhr langsam anwächst (im Juli 1921 waren es nur 2779 dz), hat die deutsche Einfuhr in die Vereinigten Staaten eine bedeutende Minderung, von 20 992 dz im Juni auf 15 697 im September, erfahren. Und hier handelt es sich um eine typische deutsche Exportindustrie, die es mit jeder ausländischen Konkurrenz aufnimmt.

Wiedererrichtung eines amtlichen Zollbüros. Nach Auflösung der Abteilung X des Auswärtigen Amtes, die sich vornehmlich mit der Erteilung von Auskünften über die Zollverhältnisse usw. des Auslandes befaßte, hat sich das Bedürfnis herausgestellt, eine neue derartige Stelle ins Leben zu rufen. Es ist sehr zu begrüßen, daß inzwischen das Reichswirtschaftsministerium das frühere, vom Reichsministerium des Innern ressortierende Zollbüro neu eröffnet hat, das schon jetzt in beschränktem Umfange auf schriftliche und mündliche Anfragen Auskunft erteilt. Es ist zu hoffen, daß das neue Büro den bisher vielfach im argen liegenden Nachrichtendienst aus dem Ausland auf eine allen praktischen Bedürfnissen gerecht werdende Höhe bringen wird, wozu in erster Linie die Anstellung geeigneter, eingearbeiteter Kräfte und schnelle, lückenlose Nachrichtenübermittlung von sämtlichen konsularischen Vertretungen Deutschlands erforderlich wäre.

(S. auch den Absatz am Anfang der „Rundschau".)

Messen.

Zur Aufklärung über das Dresdner Ausstellungswesen. Angesichts zahlreicher schon entstandener Irrtümer stellt das Ausstellungs- und Messe-Amt der Deutschen Industrie im Einvernehmen mit dem Ausstellungsamts des Rats zu Dresden, der Handelskammer Dresden und dem Verband Sächsischer Industrieller fest, daß eine von der Ausstellungsgesellschaft für Industrie und Handel m. b. H. in Dresden für die Zeit vom 18. bis 25. Juni 1922 geplante „Ausstellung gewerblicher Erzeugnisse" lediglich eine auf Erwerb gerichtete privates Veranstaltung ist, die bestenfalls eine engbegrenzte örtliche Wirkung haben kann. Mit der in Dresden in der Zeit vom 15. Juni bis 15. September d. J. stattfindenden großzügigen Jahresschau Deutscher Arbeit: „Deutsche Erden", auf die die genannte Gesellschaft in ihren Prospekten in unter Umständen mißverständlicher Weise Bezug nimmt, steht die Veranstaltung in keinerlei Zusammenhang oder Verbindung.

Rechtliches.

Schadenersatzpflicht von Außenhandelstellen und Preisprüfungsstellen. Über die Frage der Schadenersatzpflicht von Außenhandelstellen, ihnen angeschlossenen Preisprüfungsstellen und Verbänden hat das Landgericht III in Berlin eine wichtige Entscheidung gefällt.

Eine Maschinenfabrik hatte den Verein deutscher Maschinenbauanstalten auf Schadenersatz verklagt, weil dieser ihres Erachtens die Erteilung der zur Ausfuhr einer Maschine nach Holland notwendigen Ausfuhrbewilligung ungebührlich verzögert und die Firma hierdurch erheblich geschädigt hätte. Demgegenüber machte der Verein geltend, daß der Firma sofort nach Eingang ihres Antrages mitgeteilt worden sei, daß die zuständige Preisprüfungsstelle den Antrag nicht befürworten könne, da der Preis zu niedrig sei; die trotzdem nach Ablauf von zwei Monaten erfolgte Bewilligung sei unmittelbar vom Reichskommissar für Aus- und Einfuhrbewilligung ergangen.

Das Gericht hat die Klage mit folgender Begründung kostenpflichtig abgewiesen: „Der Reichskommissar für Ein- und Ausfuhr, dem auch die Bewilligung von Ausfuhranträgen obliegt, hat diese Befugnis in der Regel auf die sog. Außenhandelstellen delegiert. Diese Stellen bedienen sich ihrerseits bei der Erledigung von Ausfuhrbewilligungen gewisser Hilfsorgane, die sowohl den von der ausführenden Firma angegebenen Preis auf seine Angemessenheit als auch das Ausfuhrobjekt auf seine Entbehrlichkeit für die deutsche Volkswirtschaft prüfen. Die erstere Funktion übernehmen die den Außenhandelstellen angegliederten Preisprüfungsstellen, die letztere der ebenso in diesem Falle für die Maschinenbauindustrie angeschlossene Verein deutscher Maschinenbauanstalten. Diesen hat nun die Klägerin für die Verzögerung haftbar gemacht; dessen Passivlegitimation ist aber nicht gegeben; denn zwischen der Klägerin und dem Beklagten bestand überhaupt keine Rechtsbeziehung. Die Klägerin kann sich daher wegen ihrer Ansprüche nur an die Außenhandelstelle halten.

Diese hat aber behördlichen Charakter. Der Klägerin steht kein privatrechtlicher Anspruch ihr gegenüber zu, vielmehr lediglich ein Beschwerderecht an die vorgesetzte Dienststelle, nämlich den Reichskommissar für Ein- und Ausfuhr. Die Klägerin war aus diesen Gründen mit ihrer Klage abzuweisen. Den Kostenpunkt regelt § 91 ZPO."

Verkehr.

Bei *Warensendungen von Deutschland nach dem Auslande* werden von den Empfangsländern zum Teil Ursprungszeugnisse und Konsulatsfakturen oder ähnliche Begleitspapiere gefordert. Unter Zugrundelegung einer Zusammenstellung der schlesischen Handelskammern geben wir im folgenden eine Übersicht über diejenigen Länder, die derartige Papiere verlangen.

Name des Landes	Ursprungszeugnisse?	Konsulatsfakturen?
England	nein	Fakturen in dreifacher Ausfertigung
Finnland	nein	nein
Frankreich	nein	Durch franz. Konsulat oder deutsche Handelskammer beglaubigte Urod. Abschrift der Faktura
Italien	ja	nein
Jugoslawien	ja	nein
Litauen	nein	Durch lit. Konsul oder deutsche Handelskammer beglaub. Faktura
Norwegen	„ja" bei: Kakaobohnen, nichtmussierendem Wein in Flaschen, Wein in Fässern bis zu 21 v.H. Alkoholstärke und bei Kochsalz; „nein" bei Waren, die auf dir. Konnossement aus Griechenland und kleinasiat. Häfen ankommen	nein
Portugal und seine Kolonien	nein	Konsulatsfakt. (Ladungsdekl. in portug. Sprache)
Philippinen	nein	Für jede auf einen Verladeschein verschiffte Partie, deren Wert 100 amerikan. Dollar übersteigt, eine Konsulatsfaktura der Ver. Staaten
Südafrika	nein	Fakturen sind mit der „Consumption Clause" zu versehen
Kanada	nein	Fakturen sind mit der „Home Consumption Declaration" zu versehen.
Ver. Staaten von Nordamerika	nein; jedoch Warenmarkierungszwang (made in Germany) auf der Ware oder, wenn nicht angängig, auf der Verpackung	ja, wenn der Wert der Sendung 100 Dollar übersteigt
Lateinam. Staaten (ohne die nachstehenden)	nein	ja
Argentinien	ja	nein
Haiti	ja für folgende Waren deutschen Ursprungs: Strumpfwaren, Seilerwar., Bindegarn, Steingut, Zement, Blech-, Emaillewaren, Zündhölzer, Bier, Rhein- und Moselweine	nein
Uruguay	ja	nein

Direkte Güterzüge nach dem Balkan. Die sächsische Industrie hat an die zuständigen Regierungsstellen den Antrag gerichtet, durchgehende Güterzüge von Deutschland nach dem Balkan einzuführen. Es müßte dann gegebenenfalls jeden Tag ein derartiger Güterzug von Deutschland nach dem Südosten Europas abgehen. Die Eisenbahnverwaltung hat sich bisher grundsätzlich zur Förderung dieses Planes bereiterklärt unter der Voraussetzung, daß eine genügende Beteiligung der deutschen Industrie an der Zusammenstellung derartiger Güterzüge erfolgt. Ferner müßte sich für derartige Züge eine gewisse Verständigung mit den in Frage kommenden Ländern erfolgen. Da Deutschland mit der Mehrzahl der Staaten, durch welche die Züge zu leiten wären, Handelsabkommen abgeschlossen hat, dürfte in dieser Hinsicht eine Durchführung des von der sächsischen Industrie angeregten Planes möglich sein.

Von den Handelshochschulen.

Universität Köln. Das Sommersemester 1922 beginnt an der Universität Köln am 15. April 1922. Vorlesungsbeginn 1. Mai 1922. Nähere Auskunft erteilt das Universitäts-Sekretariat, von wo auch das Vorlesungs-Verzeichnis bezogen werden kann. Die Zulassung zum Handels-Hochschulstudium setzt bei Nichtabiturienten den Nachweis einer dreijährigen kaufmännischen Praxis (bisher 2 Jahre) voraus, auf welche der Besuch einer Handelshochschule angerechnet werden kann.

An der *Handels-Hochschule Mannheim* bestanden Ende Februar d. J. 19 Herren die Allgemeine Kaufmännische Diplomprüfung; 2 Herren die Handelswissenschaftliche Handelslehrerprüfung.

Das Sommersemester beginnt am 29. April d. J. Das Vorlesungsverzeichnis ist soeben erschienen und kann nach auswärts gegen 3.50 M vom Sekretariat der Handels-Hochschule (Mannheim A 4. 1) bezogen werden. Der Vorlesungsplan enthält wiederum eine Reihe neuer Vorlesungen, daneben sind wieder Sprachkurse vorgesehen für Französisch, Englisch, Italienisch und Spanisch. Wegen der Einzelheiten sei auf das gedruckte Vorlesungsverzeichnis verwiesen.

Handels-Hochschule München. Die im Vorjahre erreichte Gesamtfrequenz von über 1000 eingeschriebenen Studierenden, Hospitanten und Hörern wurde im Wintersemester 1921/22 nochmals überholt. An der Handels-Hochschule München sind nunmehr 640 ordentliche Studierende (davon 102 Ausländer), 231 Hospitanten und 184 Hörer eingeschrieben. Die Gesamtfrequenz beträgt demnach 1055.

Wir machen unsere Leser besonders auf das diesem Hefte beigefügte „Gesamtvorlesungsverzeichnis der deutschen Handelshochschulen" aufmerksam.

Literatur-Übersicht.

März.

a) Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten!)

Bank- und Börse — *Bastian, E.,* Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens. 2. Aufl. Stuttgart, Muthsche Verlagsbuchhandlung. Lex.-8°. 194 S. M 30.—.

— *Dalberg,* Banko-Mark im Außenhandel. Berlin, R. Hobbing. 8°. 84 S. M 24.—.

— *Muß, M.,* Der bankmäßige Zahlungsausgleich in Deutschland. Berlin, Verein. Wiss. Verleger. Lex.-8°. 208 S. M 36.—.

— *Weiß, G.,* Die Beziehungen der Banken zur Industrie. Wien, Deuticke. Lex.-8°. 87 S. M 21.—.

Betriebslehre — *Bruppacher, Kaspar,* Organisation und Technik des Züricher Rohseidenhandels. Zürich, Schulteß & Co. Lex.-8°. 20 S. 1 Fr.

Betriebslehre — *Thiele, Fr.,* Der Warenhandel und seine Technik. Nordhausen, H. Killinger. Lex.-8°. 164 S.

Buchhaltung — *Biedermann, H.,* Leitfaden der Buchhaltung mit Musterbeispielen und Aufgaben f. Handelsschulen. I. Elemente. Lex.-8°. 76 S. 3 Fr. II. Einführung in die doppelte Buchhaltung. Zürich, Schulteß & Co. Lex.-8°. 88 S. 3,50 Fr.

— *Le Coutre,* Bilanzen. Leipzig, G. A. Gloeckner. Lex.-8°. 128 S. Kart. M 24.—.

— *Meyerheim, H.,* Neue Wege der Fabrikbuchhaltung. Berlin, Handelsprakt. Verlag. 8°. 40 S. M 10.—.

— *Schmid, A.,* Die Bücher- und Bilanz-Revision und das Institut der Bücherrevisoren. 2. Aufl. Wien, Deuticke. Lex.-8°. 132 S. M 40.—.

— *Schulze, Dr. Fr.,* Einfache und doppelte Buchführung. Leipzig, G. A. Gloeckner. I. Einfache Buchführung. 8°. 86 S. II. Doppelte Buchführung. 8°. 80 S. Je M 12.—.

Fortbildung — *Gloeckners* Lehrbuch d. deutschen Handelskorrespondenz. 9. Aufl. Leipzig, G. A. Gloeckner. Lex.-8°. 262 S. M 30.—.

— *Goldschmidt's* Bildertafeln für den Unterricht im Spanischen. Leipzig, F. Hirt & Sohn. 4°. 37 Anschauungsbilder. 103 S. M 24.—.

— *Dasselbe für polnisch.* 34 Anschauungsbilder. 104 S. M 24.—.

— *Lüdke, Herm.,* Der kaufmännische Schriftverkehr mit dem Auslande. Leipzig, G. A. Gloeckner. 8°. 92 S. M 12.—.

Rechtsfragen — *Dersch,* Die gesamten Abänderungsgesetze zur Angestellten-Versicherung. 3. Aufl. Mannheim, J. Bensheimer. Kl.-8°. 368 S. M 45.—.

— *Dornke, M.,* Die Veräußerung von Handelsgeschäften. Marburg, Elwert. Lex.-8°. 98 S. M 30.—.

— *Hügi, Werner,* Das Buchführungs- und Bilanzrecht der Genossenschaften. Bern, P. Haupt. Lex.-8°. 208 S. M 48.—.

— *Strutz, Gg.,* Handausgabe des Einkommensteuergesetzes. Berlin, O. Liebmann. Kl.-8°. 85 S.

Wirtschaftsleben — *Eckert, Chr.,* Die Stellung der Handelskammern im Aufbau der wirtschaftlichen Interessen-Vertretungen. Bonn 1922. Lex.-8°. 38 S. M. 9.—.

— *Helander, Sven,* Schwedens Stellung in der Weltwirtschaft. Jena, G. Fischer. Lex.-8°. 16 S.

— *Koburger, J.,* Die Privatversicherung im Dienste des Kaufmanns. Leipzig, G. A. Gloeckner. 8°. 120 S. M 12.—.

— *Mombert, P.,* Besteuerung u. Volkswirtschaft. Karlsruhe, Braun. Lex.-8°. 112 S. M 18.—.

— *Reimes, W.,* Ein Gang durch d. Wirtschaftsgeschichte. Stuttgart, Dietz. 8°. 208 S. M 24.—.

— Zollhandbuch f. Eesti. Tallium, Hermes-Verlag. Lex.-8°. 336 S. M 200.—.

Wirtschaftspolitik — *Esslen, J. B.,* Die Valuta-Zölle der Gegenwart. Jena, G. Fischer. Lex.-8°. 52 S.

— *Speiser, W.,* Wirtschaftskennzahlen. Berlin. Lex.-8°. 56 S. M 15.—.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Die äußere Entwicklung der Kreditbanken im Jahre 1921. Von *Eggebrecht.* Deutsche Ökonomist XXXX, 2042.

— Konjunktur und Valuta. Von *Rich. Hauser.* Bankarchiv XXI, 12.

Bank- und Börsenwesen — Die Opfer der Inflation. Von *A. Lansburgh.* Bank 1922, Heft 3.

— Der Wert des Aktienbezugsrechts. Von *Fr. Köhler.* Bank 1922, Heft 3.

Buchhaltung — Die bedingten (akzessorischen) Forderungen und Schulden in Buchhaltung und Bilanz. Von *H. Großmann.* Zeitschr. für handelwiss. Forschung XVI, 1. 2.

Buchführung — Zur Steuerbilanz 1921. Von *Brönner.* Büro-Industrie X, 3.

— Steuerbuchführung. Von *F. Findeisen,* Nürnberg. Handelsschulwarte II, 3. 4.

Fortbildung — Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung im Handwerk. Von *A. Rother.* Fortbildungsschule XXXI, 6.

— Kaufmännische Eignungsprüfung auf psychologischer Grundlage. Von *C. Piorkowski.* Handelsschulwarte II, 5.

— Menschenbildung in der Berufsschule. Von *W. Krefting.* Fortbildungsschule XXXI, 2.

— Neugestaltung der Aufsicht über das kaufmännische Unterrichtswesen in Preußen. Von *R. Fuchs.* Handelsschulwarte II, 6.

Rechtsfragen — Der Händlerbegriff des Kapitalverkehrssteuergesetzentwurfes. Von *O. Bernstein.* Bankarchiv XXI, 11.

— Mündelsicherheit und Papiergeldentwertung. Von *Th. Engelmann.* Leipziger Zeitschr. für Deutsches Recht XVI, 2. 3.

— Rechtliche Momente bei der Lohnzahlung. Von *Franz Goerrig.* Organisation XXIV, 3.

— Der Vertrag zugunsten eines Dritten im Bankverkehr. Von *Th. Wolff.* Bankarchiv XXI, 11.

Soziales — Reichstarif für Angestellte der privaten Versicherungsunternehmungen. Masius' Rundschau XXXIV, 2.

Steuern — Gesamthandeigentum und Steuern. Von *Boethke.* Bankarchiv XXI, 11.

— Der Steuerkompromiß. Von *Saemisch.* Recht und Wirtschaft XI, 3.

Verschiedenes — Zur Frage der Einheitsversicherung. Von *Barth.* Masius' Rundschau XXXIV, 1.

Werbewesen — Sinnfälligkeit und Fehlassociationen bei Plakaten und Inseraten. Von *C. Piorkowski.* Prakt. Psychologie III, 5.

Wirtschaftsleben — Die Arbeits-Stundenrechnung Walther Rathenaus. Von *Rud. Meerwarth.* Wirtschaftsdienst VII, 9.

— Groß-Hamburg, eine deutsche Frage. Von *H. Schumacher.* Recht und Wirtschaft XI, 3.

Wirtschaftspolitik — Kapitalistische Expropriateure. Von *Gg. Bernhard.* Plutus XIX, 5.

— Das Recht auf Arbeitsverweigerung und die Pflicht zur Arbeit. Von *Br. Borchardt.* Soz. Monatsh. 1922, Heft 6.

— Streikrecht. Von *Wolfgang Heine.* Soz. Monatsh. 1922, Heft 5.

— Weisheit der Wirtschaft. Von *Gg. Bernhard.* Plutus XIX, 4.

— Zur Frage der Zwangsanleihe. Von *Becker.* Bankarchiv XXI, 12.

Geschäftliche Mitteilungen.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Verlage *Fr. W. Ruhfus* in Dortmund und *C. E. Poeschel* in Stuttgart bei, die wir besonderer Beachtung empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 30.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Berlin; Reg.Rat Dr. GEORG OBST, a.o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Prorektor d. Hochschule für Welthandel, Professor a. d. Konsularakademie, Honorardozent an der Technischen Hochschule, Wien.

HEFT 2 STUTTGART · MAI 1922 15. JAHRG.

Handelshochschule und Sprachwissenschaft.

Von Alfred Schirmer, Chemnitz-Siegmar.

Wenn man die Vorlesungsverzeichnisse der deutschen Handelshochschulen daraufhin mustert, inwieweit eine wissenschaftliche Betrachtung der Handelssprache von ihnen angekündigt wird, so erlebt man eine arge Enttäuschung. Die modernen Fremdsprachen werden im allgemeinen nur als praktische Handelskorrespondenz betrieben, höchstens tauchen vereinzelt Übungen über kaufmännische Wortkunde, über handelssprachliche Synonymik auf, die aber (wenn man nach ihrem Titel urteilen darf) über praktische Übungen im Gebrauch der betreffenden Fremdsprache nicht hinausgehen. Eine wissenschaftlich begründete Einsicht in das Wesen und die Denkart der verschiedenen fremden Handelssprachen scheint nirgends geboten zu werden. Auch B. Penndorf in seinem Führer „Wie studiert man auf der Handelshochschule?“ (2. Aufl., Stuttgart 1919) kennt (S. 104 ff.) offenbar nur eine praktische Sprachbeherrschung als Rüstzeug für den Kaufmann, wie ja auch die Prüfungsbestimmungen (ebd. S. 130 f.) nur Aufgaben der praktischen Beherrschung einer fremden Handelssprache erwähnen. Daß aber die Sprachen mehr sind als ein äußeres Hilfsmittel der gegenseitigen Verständigung, daß sie eine der wichtigsten Ausdrucksformen des menschlichen Seelenlebens und somit auch der besonderen Vorstellungs- und Gefühlswelt des Kaufmanns sind, spielt anscheinend für die rein praktischen Ziele der Handelshochschulen keine Rolle.

Noch auffälliger ist, daß die deutsche Sprache an den Handelshochschulen im allgemeinen keine besondere Pflege erfährt, trotzdem sich doch heute die Germanistik in der Form der Deutschkunde, die die Erscheinungen des Sprachlebens in den Mittelpunkt aller Äußerungen des deutschen Geistes- und Seelenlebens stellt, eine beherrschende Stellung im deutschen Unterricht erobert hat. Zwar die Notwendigkeit mindestens einer praktischen Beherrschung der deutschen Sprache wird überall eingestanden; alle Bücher über Handelspraxis weisen mit lebhafter Geste auf das vielgeschmähte „Kaufmannsdeutsch“ hin, geben dann als Mittel zur Abhilfe ein paar gutgemeinte Winke, nennen noch ein paar Bücher und Traktätchen und glauben, daß damit das Übel kuriert sei. Aber ist die große Mehrzahl der Handelshochschulstudenten, von denen doch durchschnittlich nur die Hälfte eine 9klassige höhere Schule, der Rest aber zumeist nur eine 6klassige Mittelschule durchlaufen hat, in allen muttersprachlichen Dingen wirklich so grundlegend ausgebildet, daß sie damit für Leben und Beruf endgültig geschult sei? Die Praxis beweist ja leider tagtäglich das Gegenteil! Bei den kleinsten Aufgaben bewußter sprachlicher Darstellung versagt zumeist auch der bestgebildete Kaufmann: er kann ohne Juristen keinen Gesellschaftsvertrag sprachrichtig abfassen, er braucht für die wirkungsvolle Wahl der Worte in einem Prospekt einen Werbefachmann, ja selbst bei der Bildung einer Markenbezeichnung für ein neues Erzeugnis muß er meistens fremde Hilfe durch ein Preisausschreiben in Anspruch nehmen. Hier und da scheint man diese Mängel der sprachlichen Vorbildung, über die ja auch die Universitäten klagen (vgl. das Gutachten der Universität Freiburg über die Anforderungen an die Vorbildung der Studenten), auch an den Handelshochschulen so lebhaft empfunden zu haben, daß man sich zu besonderen Maßnahmen

der Abhilfe entschlossen hat; so sind gelegentlich Vorlesungen mit Übungen über „Deutsche Stilistik" oder über die „Kunst der öffentlichen Rede" angesetzt. Aber im allgemeinen begnügt man sich wohl mit dem Hinweis auf die Weiterbildung aus Büchern, die doch gerade bei einer lebenden Sprache die viva vox des Lehrenden nie ersetzen können, oder auf entsprechende Vorlesungen der philologischen Dozenten einer zufällig am gleichen Ort befindlichen Universität. Daß freilich der Handelshochschulstudent aus einer philologischen Vorlesung, die nicht auf seine besonderen Bedürfnisse zugeschnitten ist, viel Anregung schöpfen kann, scheint billig zu bezweifeln. Eine wissenschaftliche Einführung in das Wesen der Handelssprache, auf die er sein praktisches Sprachgestalten sicher aufbauen könnte, wird ihm nicht geboten. Die technischen Hochschulen denken in dieser Frage, trotzdem auch sie für praktische Berufe vorbereiten, offenbar ganz anders, denn an ihnen werden die deutsche und die neueren Fremdsprachen bewußt gepflegt, nicht nur in ihrer Anwendung auf die praktischen Zwecke der Technik, sondern in rein wissenschaftlicher Erforschung ohne utilitaristische Nebenabsichten.

Die gleiche Einsicht lehrt uns ein Blick auf die Handelshochschulen in Holland. Dort hat man bereits die Einführung der Sprachwissenschaft, als wirklicher philologischer Wissenschaft, an den Handelshochschulen ernstlich gefordert. Auf Antrieb von Dr. E. E. J. Messing, dem Dozenten für Deutsch an der Handelshochschule Rotterdam, haben 1920 die holländischen Universitäten durch ihre Germanisten, Anglisten und Romanisten ausdrücklich anerkannt, daß auch die angewandte Sprachwissenschaft an den Handelshochschulen als Lehrfach der „Sprachkundlichen Handelsbeschreibung" vertreten sein müsse. Was Messing nun als Aufgaben dieses Lehrfaches und als seine Ergebnisse für das Handelsstudium darlegt[1]), erscheint mir höchst beachtenswert. Wenn seine Darlegungen zunächst auch auf holländische Verhältnisse zugeschnitten sind, so lassen sie sich doch fast durchweg auch auf das Sprachstudium der deutschen Handelshochschulstudenten, und zwar nicht nur auf das fremdsprachliche, sondern auch das muttersprachliche übertragen. Es ist bezeichnend, daß namhafte deutsche Philologen wie Hermann Paul, Friedrich Kluge, Ludwig Sütterlin, Alfred Götze, M. M. Arnold Schröer u. a. den Messingschen Bestrebungen durchaus zugestimmt haben.

Messing weist mit Recht darauf hin, daß sich eine ernsthafte Sprachbeherrschung (das gilt für fremde Sprachen wie für die Muttersprache) keinesfalls auf die praktische Anwendung von Vokabeln und Regeln beschränken dürfe, sondern daß dazu eine Einsicht in den Bau und die geschichtliche Entstehung, in die sachliche und psychologische Begründung der Wortbedeutungen kommen müsse. Zunächst müsse der lebende Gebrauch einer Handelssprache lückenlos gesammelt und durch praktische Beispiele erläutert werden. Wie weit wir von diesem einfachen Ziele für das Deutsche noch entfernt sind, weiß ich selbst am besten, wenn ich erwäge, wie vieles ich unter den heutigen Verhältnissen meinem knappen „Wörterbuch der deutschen Kaufmannssprache" (Straßburg 1911) nachzutragen hätte. Auch für die englische Handelssprache ist trotz der umfassenden Materialsammlung, die das große New English Dictionary (Oxforder Wörterbuch) enthält, namentlich für die Gegenwart noch viel zu tun. Daß aber auch für frühere Perioden noch mancherlei zu erforschen ist, zeigt B. Fehrs „Sprache des Handels in Altengland" (St. Gallen 1909). Für die französische oder die übrigen romanischen Kaufmannssprachen ist mir aber überhaupt keine Darstellung bekannt. Zur Sammlung des lebenden Sprachgebrauchs muß weiter die geschichtliche Untersuchung treten, die unter genauer Berücksichtigung des Ausgangspunktes jedes Handelswortes (was bedeutet das Wort vor seinem Eindringen in die Handelssprache? oder ist es unmittelbar von der Handelssprache geprägt?) in vergleichender Untersuchung festzustellen hätte, wieso gerade dieses Wort zum Ausdruck für eine bestimmte kaufmännische Vorstellung hat verwendet werden können. Wie häufig eine solche Bedeutungsforschung zugleich kultur-, handels-, wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Aufklärungen vermittelt, das habe ich in der Einleitung zu meinem obengenannten Wörterbuch nur andeuten können. Vielfach ergibt sich aus einer solchen geschichtlichen Erforschung der Kaufmannssprache auch eine ganz andere Einstellung in praktischen Fragen, so z. B. gegenüber den Fremdwörtern der heutigen deutschen Kaufmannssprache, wo ein Ausgehen von einem voreingenommenen Standpunkt nach der Art Eduard Engels der geschichtlich begründeten Wirklichkeit nicht gerecht wird. Ferner aber gilt es, so zeigt Messing, die besondere Vorstellungswelt des Kaufmanns aus seinem Sprachschatz herauszuarbeiten. Diese Feststellungen ergeben wichtige Aufschlüsse in berufs- und wirtschaftspsychologischer Hinsicht. Sie lehren die Denk- und Wesensart des Kaufmanns kennen und gestatten, aus der Sprache zunächst auf die spezifisch kaufmännische Eigenart im allgemeinen, dann aber auch auf die Sonderart des deutschen, englischen, französischen Kaufmanns usw. rückzuschließen. Nur durch ein derartig vertieftes Sprachstudium wird es möglich sein, von einem mechanischen Übersetzen und einem seelenlosen Parlieren zu einer bewußten Beherrschung fremder Sprachen vorzudringen. Nur so werden wir wohl auch den Fehler vermeiden können, der uns

[1]) Vgl. darüber E. E. J. Messing, Handelshoogeschool en Taalwetenschap. Economisch-statistische Berichten van 17. Dec. 1919, Nr. 207. — Taalstudie en de Opleiding voor den handel. Maandelijksche Mededeelingen der Ned. Vereeniging tot Bevordering der Handelswetenschappen, Nr. 62—64, Januar—März 1921. — Handelssprachliche Forschung und sprachkundlicher Handelsunterricht. D. H. L. Z. vom 14. Oktober 1921, S. 325 ff. — Ferner Messings Handelscorrespondent, Afdeeling Duitsch, Oktober-Nummer 1921 ff.

in der Kriegszeit trotz unserer reichlichen Beschäftigung mit fremden Sprachen unterlaufen ist, daß wir die Denkart fremder Völker offenbar sehr falsch beurteilt haben. Es muß also neben die heute lebhaft geforderte und bereits gepflegte sachliche Auslandskunde auch eine völkerpsychologisch begründete sprachliche Auslandskunde treten.

Wie Messing seine Methode im einzelnen ausgebaut hat, lese man in den angeführten Aufsätzen nach. Für die deutsche Handelssprache wird ein wichtiges Stück angewandter Sprachwissenschaft in der von ihm geleiteten deutschen Abteilung der Monatsschrift „De Handelscorrespondent" (Verlag G. Delwel, Wassenaar) geleistet. Hinter dieser Handelshochschulzeitschrift steht in Holland bereits eine starke „Vereenigung voor taalkundig handelsonderwijs" (Verein für sprachkundlichen Handelsunterricht), deren Tätigkeit wir in Deutschland nichts Ähnliches an die Seite zu setzen haben.

Wenn wir in Deutschland für unser Handelshochschulstudium ähnliche Ziele für wünschenswert halten sollten (und die zahlreichen zustimmenden Äußerungen von Universitätslehrern, Handelshochschuldozenten und Handelsschullehrern, die Messing in den letzten Nummern seines „Handelscorrespondent" abgedruckt hat, lassen darauf schließen), so scheint es mir kaum denkbar, daß unsere Universitäten in ihren germanistischen und neusprachlichen Vorlesungen und Seminarübungen zum Ausbau dieser linguistisch-historischen Handelsbeschreibung viel werden beitragen können. Denn es fehlt in eigentlich philologischen Kreisen dafür meist an der erforderlichen Kenntnis auf sachlichem Gebiet. Die gegebene Forschungsstätte hierfür wird vielmehr die Handelshochschule sein müssen, die ja auch großenteils die Ausbildungsstätte der künftigen Handelslehrer ist. Es wird also notwendig sein, dem Lehrplan der Handelshochschulen sprachwissenschaftliche Vorlesungen und Übungen einzufügen[2]). Was für den Handelshochschulstudenten an philologischer Wissenschaft vor allem in Frage kommt und welche Bedeutung eine derartige auf die Handelspraxis angewandte Philologie für ihn hat, sei noch kurz skizziert.

Eine knappe einführende Vorlesung über allgemeine sprachliche Grundbegriffe (also etwa Phonetik, Bau und Verwandtschaft der wichtigsten lebenden Sprachen, allgemeine Prinzipien der Sprachen, Verhältnis von Mundart und Schriftsprache, allgemeine Theorie des Sprachstudiums und der Sprachenerlernung) wird für denjenigen, der in praktischen Übungen oder im Selbstunterricht fremde Sprachen lernen will, ebenso unentbehrlich sein wie für den, der seine Muttersprache auf Grund wirklicher Einsicht in ihren Bau bewußt meistern will. Weitere Vorlesungen mit Übungen müßten für das Deutsche wie für die Fremdsprachen die mustergültige Aussprache, die Formen- und vor allem Satzlehre mit ihren spezifisch kaufmännischen Sondererscheinungen (kaufmännische Kürzungen, Formularstil, Telegrammstil usw.) untersuchen. Vor allem aber wären dem Wortschatz des Kaufmanns im Deutschen wie in den in Frage kommenden Fremdsprachen eingehende Untersuchungen zu widmen, für die die Messingsche Betrachtungsweise sich als äußerst fruchtbar erweisen dürfte. Wichtige Einzelfragen aus diesem Gebiete wären: das kaufmännische Fremdwort, die Weltgeltung gewisser Kaufmannsausdrücke namentlich im Exporthandel und im Börsenverkehr, die Typen- und Markenbezeichnungen des Kaufmanns, die Wortbildungen der Reklame, die Warenbezeichnungen, die Codewörter usw. Es ist klar, daß eine Stellungnahme zu allen diesen wichtigen kaufmännischen Sprachproblemen nur von einem spezifisch handelspsychologischen Standpunkt aus möglich ist, wie das ja auch L. Wendelstein in seinem feinfühligen Buche „Die Sprache des Kaufmanns und seiner Korrespondenz" (Leipzig 1912) getan hat. Auch die kaufmännische Stilistik mit ihren ganz eigenartigen Voraussetzungen, ferner die Behandlung des Schrift- und Druckbildes (Schriftenstreit, Werbewesen, Formularkunde) muß von den besonderen Voraussetzungen des Handels ausgehen und darf nicht einfach bestimmte Lehren des Schulunterrichts auf die ganz anderen Bedürfnisse des Geschäftslebens übertragen.

Auch die Kenntnis der Literatur, die ja als Zweig der allgemeinen wissenschaftlichen Ausbildung den Handelshochschulstudenten allgemein empfohlen wird (vgl. Penndorf a. a. O. S. 112 f.), ließe sich in besonderen Vorlesungen an den Handelshochschulen dem Interessengebiet des Kaufmanns anpassen, ohne einseitig oder unwissenschaftlich zu werden. So wie man neuerdings die deutsche Literatur vom stammeskundlichen Standpunkt aus dargestellt hat (vgl. J. Nadlers „Literaturgeschichte der deutschen Stämme und Landschaften", Regensburg 1912 ff.), wäre es sicher höchst aufschlußreich, einmal den wirtschaftlichen Einflüssen auf die Literatur nachzugehen, wie wir ja Vorarbeiten für den Kapitalismus und den Sozialismus in der Literatur schon besitzen. Reizvoll für den Handelsstudierenden ist es ferner, das Berufsbild des Kaufmanns in der Dichtung kennenzulernen, worüber wir ausführliche Studien von Nolte, Bornstein, Büring und anderen erfreulicherweise schon haben.

Alle die genannten Aufgaben sind so reichlich, daß sie eine Berücksichtigung der Sprach- und auch der Literaturwissenschaft im Lehrplan der Handelshochschulen durchaus rechtfertigen.

[2]) Inzwischen hat Th. Blum in der D. H. L. Z. vom 14. Oktober 1921 S. 330 die gleiche Forderung erhoben.

Betriebswirtschaftliche Entwertungsdifferentialrenten.

Von Franz Findeisen, Nürnberg.

(Schluß.)

Der Vergleich der Dividenden (in unserem abstrakten Beispiel also ausnahmsweise der Rentabilität) gibt für den alten Betrieb eine Mehrrentabilität von 27%, die lediglich eine Entwertungserscheinung der Passivseite,

eine *Scheinrentabilität* ist. Entwertungswirklich beträgt sie eben nur 3%, wie bei dem neugegründeten Betrieb mit Papiermark-Kapital. Aber nur dann entsprechen 30% alt einer Rentabilität von 3% neu, wenn es keine Nachabschreibungen und keine Entwertungsdifferentialrenten auf der Aktivseite geben würde. Nachabschreibungen werden dieses Verhältnis zuungunsten des alten Betriebes ändern, wenn es nicht möglich ist, durch eine entsprechende Kalkulationspolitik die erforderlichen Nachabschreibungen wieder hereinzuholen. Die Frage, ob Differentialrenten des Betriebes z. B. mit 5 Nachholungen das Verhältnis zu seinen Gunsten gestalten, wenn die Preise 10 Nachholungen gestatten, so daß der ungünstigste Betrieb noch Grenzrentabilität erzielt, muß zunächst noch offen bleiben.

Zunächst soll die Marktlage beispielsweise für einen Betrieb mit 5 Nachholungen nur die Nachholungen von 2 gestatten. Die restlichen 3 müssen dann durch Fremdkapital beschafft werden, oder sie verschwinden endgültig über Verlust und Gewinn und beeinflussen das Verhältnis von 30:3 zuungunsten des alten Betriebes. Das dürfte in der Praxis wohl der normale Fall sein. Der Scheinsegen, begründet in dem Verhältnis 30:3, begünstigt ein solches Verfahren, zumal der Kaufmann instinktiv dazu neigt, Gewinnziffern, die für die Öffentlichkeit bestimmt sind, eher niedriger als höher erscheinen zu lassen. Die Beobachtungen Prions stimmen ebenfalls damit überein. Allerdings wird hierdurch eine Substanzminderung im Sinne Schmidts um 3 Nachholungen verursacht. Ob ein solches Verfahren zu bekämpfen ist, soll dahingestellt bleiben, denn es findet nur eine Verminderung der „Dividendensubstanz" statt, nicht der Betriebssubstanz. Mit anderen Worten: nur der Aktionär, nicht der Betrieb, wird geschädigt. Da der Aktionär seine Aktie in der Regel als Kapitalanlage, nicht als Substanzverkörperung betrachet, so besteht eigentlich kein Grund, ihn anders zu behandeln als den Kapitalisten mit, sagen wir, um es einfach zu gestalten, Staatspapieren. Betriebswirtschaftlich entsteht kein Schaden, solange nur Dividendensubstanz verringert wird. Der Fall liegt anders, wenn für Nachholungen Betriebssubstanz erforderlich ist. Es erscheint uns sogar als eine Art ausgleichende Gerechtigkeit zum Zwecke der Förderung neuer Betriebsanlagen, wenn der alte Betrieb genötigt ist, die durch die Entwertung gewonnene scheinbare Mehrrentabilität der Passivseite durch Nachholungen auf der Aktivseite zu kürzen. Je mehr Nachholungen, um so mehr Kürzungen. Sind nur 2 durchzusetzen, so müssen eben beim Betrieb mit 6 Nachholungen 4 zu Kürzungen verwandt werden. Der mit 5 erzielt eine entsprechende Entwertungsdifferentialrente gegenüber dem mit 6. Er beeinflußt das Verhältnis 30:3 nicht in dem Maße wie der mit 6. Beim alten Betrieb mit 0 Nachholungen ist das Verhältnis 30:3, er hat theoretisch die gleiche Rentabilität erzielt wie der neue Betrieb. Gegenüber dem alten Betriebe gleicher Art erzielte er eine Entwertungsdifferentialrente von 1, 2, 5 usw. Nachabschreibungen. Trotz Dividendenunterschied von 30:3 gleiche Rentabilität. Unter solchem Gesichtswinkel sind Kurse und Dividenden zu betrachten. In der Mehrzahl der Fälle wird dieses Verhältnis nicht erreicht, wenn alle sonstigen Elemente eliminiert werden. Wieweit Nachabschreibungen die Ursache sind, ist für jeden Betrieb vergleichend und gesondert festzustellen.

Und nun zur zweiten Frage. Markt und Preise gestatten die Nachholungen des ungünstigsten Betriebes, der eben noch zur Deckung des Bedarfs produzieren muß. Dieser ungünstigste Betrieb erzielt Grenzrentabilität, also nach dem Verhältnis 30:3 gleich 30% in unserem Beispiel. Die Betriebe mit 8, 6 usw. Nachholungen erzielen Entwertungsdifferentialrenten, die in einer Erhöhung der Gesamtrentabilität über 30% hinaus, vielleicht von 35, 40% zum Ausdruck kommt. Am höchsten ist diese Differentialrente beim neugegründeten Betrieb. Nehmen wir an, sie beträgt (bei ganz willkürlicher Annahme, um überhaupt eine Zahl zu nennen) bei 0 Nachholungen 12%. Die Gesamtrentabilität des neugegründeten Betriebs ist dann 3% entwertungswirklich + 12% Entwertungsdifferentialrente (zusammengesetzt aus 10 Nachholungen, gegebenenfalls mit Zins und Zinseszinsen) gleich 15% Dividende.

In einem früheren Aufsatz (Fränkischer Kurier, Nürnberg 1921, Nr. 2 S. 66 ff.) wiesen wir gelegentlich der Behandlung einer anderen Frage darauf hin, daß in der Mühlenindustrie sich seinerzeit eine negative Differentialrente herausgebildet hatte, die es der neuentstandenen Mühle gegenüber der alten unmöglich machte, zu konkurrieren. Die Grenzrentabilität der Mühlenbetriebe, gemessen an dem Tagespreis für Mahllohn, lag damals erheblich unter dem Reproduktionswert der Mühlen. Allerdings unterlag in jener Zeit der Mahllohn noch der staatlichen Genehmigung, so daß aus diesem Beispiel nicht zu ersehen ist, inwieweit das freie Spiel der Kräfte die Grenzrentabilität unter dem Einfluß der Geldentwertung regelte. Dieselbe Erscheinung dürfte sich in unseren ersten Beispielen zeigen, wenn die Produktion des neuen Betriebes die Nachfrage übersteigt. Weder der neue Betrieb erzielt dann Grenzrentabilität mit 3% noch der alte mit 30%. Entwertungsdifferentialrenten begünstigen gegebenenfalls den neuen, benachteiligen den alten Betrieb. Immerhin liegt der endgültige Vorteil doch bei dem alten Betrieb, der eben nur nach außen seine Rentabilität am Goldmarkkapital zu messen braucht, ohne zu bedenken, daß dies nur Scheinrentabilität ist.

Wir haben uns in unseren Abstraktionen im wesentlichen bisher auf das Anlagevermögen bezogen. Je nach Mischung des Gesamtvermögens einer Unternehmung beträgt das Anlagevermögen einen mehr oder weniger großen Prozentsatz des Gesamtvermögens. Je nach Mischung und Art des Betriebes werden unsere Ausführungen sich auch in der Praxis dementsprechend nachprüfen lassen.

Wie verhält sich nun das Betriebsvermögen, zunächst unter Ausschluß der sog. Geldzeichenwerte. Sind hier auch Entwertungsdifferentialrenten feststellbar? Mahlberg schreibt für den Verkauf der Umsatzgüter den jeweiligen Tagespreis vor. Folgt am gleichen Tag die Neueindeckung, die handelstechnisch mit Hilfe eines entsprechenden Versicherungsgeschäftes an der Warenbörse theoretisch wie praktisch durchführbar wird, so entsteht und kann niemals eine Substanzminderung entstehen. Nur wenn die Neueindeckung zu einem späteren Termin vorgenommen wird, nachdem die Entwertung weitere Fortschritte machte, dann entstehen Substanzverluste. Es liegen dann aber spekulative Erwägungen des Unternehmers vor, die wir hier ebenfalls eliminieren müssen. Wir haben es lediglich in unserer Untersuchung mit normalen Erscheinungen zu tun. Entwertungsdifferentialrenten verursacht das Betriebsvermögen nicht, da theoretisch für den Unternehmer die Möglichkeit besteht, die zum Tageseinkaufspreis + Gewinn abgegebenen Umsatzgüter zum Tageseinkaufspreis wieder zu erwerben. Abweichungen werden durch spekulative Erwägungen verursacht und sind für unsere Zwecke zu eliminieren. Noch klarer liegen die Verhältnisse bei den Geldzeichenwerten, die in Form des Kassenbestandes des Bankguthabens in die Geldentwertung automatisch hineinwachsen. Die durch einen größeren oder kleineren Barbestand und einem entsprechend kleinen oder großen Warenbestand bedingten Unterschiede tragen ebenfalls spekulativen Charakter. Wir setzten gleiche Mischung des Vermögens, nur verschiedene Anschaffungsperioden für unsere theoretischen Untersuchungen voraus. Daß das Gründungsjahr bzw. die erste Anschaffungsperiode des Anlagevermögens Ursache zur Bildung von Entwertungsdifferentialrenten gibt, einer Erscheinung, die Praxis und Theorie in ihrer Bedeutung unseres Erachtens nur instinktiv erkennt, sollte im Rahmen dieses Aufsatzes in erster Linie bewiesen werden.

Die Arbeitszeit und das Gehalt der Verkäuferin.

Wenn auch heute das Für und Wider einer kurzen oder langen Arbeitszeit ganz allgemein durch die gesetzliche Regelung uninteressant geworden ist, so lohnt es sich doch wohl, kurz auf die Entwicklung dieser Gesetzgebung einzugehen, da sie mancherlei betriebswirtschaftlich wichtige Fragen aufgeworfen hat. Die Entwicklung war folgende: In der Vorkriegszeit, etwa in den 90er Jahren, war eine Arbeitszeit von 14 Stunden im Durchschnitt zu verzeichnen. Der Laden war fast durchweg von 7 Uhr morgens bis 10 Uhr abends geöffnet. Den Bemühungen der Angestelltenverbände gelang es, in der Gewerbeordnungsnovelle vom 1. Oktober 1900 den Neunuhrladenschluß und eine 11- bzw. 10stündige Mindestruhezeit durchzusetzen. Nebenher liefen die Verhandlungen zur Herabsetzung der 5 Stunden betragenden Sonntagsarbeit, die aber bis zur Einführung der völligen Sonntagsruhe durch Verordnung vom 5. Februar 1919 keinen durchgreifenden Erfolg zu verzeichnen hatten. Es gab Ausnahmen von dem Neunuhrladenschluß, deren Einzelheiten hier nicht von Bedeutung sind. Weitere Bemühungen der Angestellten zur Erreichung des Achtuhrladenschlusses wären wohl im Sande verlaufen, wenn nicht der Krieg für die Geschäftsinhaber eine in mancher Hinsicht veränderte Geschäftslage geschaffen hätte, die dieser Forderung entgegengekommen ist. Auf seiten der Angestellten und des Staates kam — durch die Wirkungen des Krieges hervorgerufen — eine soziale Bewegung hinzu, die diesen Bestrebungen sehr förderlich war. So setzte die Bundesratsverordnung vom 11. Dezember 1916 den Siebenuhrladenschluß fest. Unter der neuen Regierung nach dem Kriege wurde der 8stündige Arbeitstag auch für die Verkäuferinnen Gesetz, ebenso wie die völlige Sonntagsruhe, die schon erwähnt wurde.

Bei der Betrachtung dieser Entwicklung dürfen wir vorwegnehmen, daß die Argumente, die die Angestellten gegen die lange Arbeitszeit angeführt haben, in ihrem langen Kampf gegen diese durchaus stichhaltig gewesen sind, vor allem auch die Einwendungen, die betriebswirtschaftlicher Natur waren. Die heutigen Verhältnisse haben ihnen in jeder Hinsicht Recht gegeben. Von den eben erwähnten betriebswirtschaftlichen Argumenten berühren uns hier nur die, die in der Person der Verkäuferin bzw. in ihrer Leistungsfähigkeit begründet waren und sind. Mit Recht ist von den Angestellten darauf hingewiesen worden, daß eine 11- bis 14stündige und etwa noch längere Arbeitszeit für den Betrieb unökonomisch sei, soweit es die Verkäuferin anlange. Eine derartige Arbeitszeit schädige die Gesundheit der Angestellten und Lehrlinge und müsse notwendig zu dauernder Verringerung der Leistungen führen. Das müßte auf den Betrieb besonders nachteilig wirken, da die geistige Frische und Interessiertheit am Geschäft das Grunderfordernis einer fruchtbringenden Verkaufstätigkeit bilde.

In dieser Hinsicht decken sich die Erfahrungen, die man mit der kurzen Arbeitszeit angestellt hat, mit denen in der Industrie. Auch hier hat die verkürzte Arbeitszeit, für deren Beschränkung allerdings ein bestimmtes Optimum noch nicht gefunden ist, unter im übrigen gleichen Verhältnissen leistungsteigernd gewirkt. Bei Beurteilung dieser Fragen fällt noch besonders die Tatsache in die Wagschale, daß die übrigen Verhältnisse nicht die gleichen geblieben sind, sondern sich in bezug auf die absolute Leistungsmöglichkeit der Verkäuferinnen verschlechtert haben. Infolge des Krieges und seiner Begleiterscheinungen, wie Unterernährung, seelischer Zerrüttung usw. sind die Leistungen weder der heutigen Verkäuferinnen noch die der in der Ausbildung begriffenen als so vollwertig anzusprechen wie die der Vorkriegszeit; mit diesem Zustand wird auch für unsere Generation unbedingt zu rechnen sein. Um so mehr wird also

für die jetzige Zeit der Achtstundentag für die Verkäuferin auch vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus eine Notwendigkeit sein. Seine Einführung ist daher in diesem Zusammenhang zu begrüßen. Dabei darf nicht vergessen werden, daß man bei Beantwortung der Frage, ob überhaupt der Achtstundentag für den Betrieb, d. h. für das Verkaufsgeschäft als ökonomisch anzusehen ist, unter Umständen zu anderen Resultaten kommen kann, weil dabei eine Menge Gesichtspunkte zu berücksichtigen wären, die bei der von uns aufgeworfenen Frage keine Bedeutung haben.

Das schwierigste Problem, mit dem wir uns hier auseinanderzusetzen haben, ist die Gehaltsfrage. Dieses Problem ist deshalb vor allem schwierig, weil man sich in dem fortgesetzten Lohnkampf mehr und mehr von ökonomischen, d. h. betriebswirtschaftlichen Erwägungen entfernt hat, und sowohl auf seiten der Unternehmer wie der Angestellten in einen sozialen und politischen Hader verstrickt hat, unter dem die Betriebe den größten Schaden davongetragen haben.

Auch bei der Behandlung dieser Frage tut es not, sich zunächst die Vorkriegsverhältnisse zu vergegenwärtigen. Zwar sind auch damals schon die Gehaltsfragen, wie eigentlich zu allen Zeiten, von nichtbetriebswirtschaftlichen Momenten stark beeinflußt worden, aber sie sind doch nicht dieser zwangsweisen Lösung unterworfen gewesen, wie dies heute geschehen ist. Rein theoretisch wird man wohl sagen können, daß das Gehalt einer Verkäuferin in dem Augenblick betriebswirtschaftlich richtig geregelt ist, wenn es dem Wert ihrer Leistung entspricht. Dieser Satz, der auf den ersten Moment eine Phrase zu sein scheint, gewinnt dann an Bedeutung, wenn man bedenkt, daß es eigentlich näher läge zu sagen, dieselbe Leistung, bei geringstem Gehalt erzielt, sei für den Betrieb am vorteilhaftesten. Nehmen wir z. B. einen konkreten Fall: In der Vorkriegszeit betrug das durchschnittliche Gehalt einer Verkäuferin 70 M monatlich. Angenommen, mit diesem Gehalt wäre eine Leistung bezahlt worden, die gerade 70 M wert gewesen sei. Durch Lohndruck sei es dem Unternehmer gelungen, dieselbe Leistung für 50 M zu bekommen. Arbeitet nun der Betrieb bei einer Gehaltszahlung von 50 oder von 70 M ökonomisch? Leider hat die Mehrzahl der Geschäftsinhaber in diesem Fall 50 M als die ökonomische Bezahlung angesehen, weil sie nur den gegenwärtigen zahlenmäßigen Vorteil in Rechnung stellten, nicht aber die Wirkung in der Zukunft mit einkalkulierten. Die Wirkung war der Zusammenschluß der Verkäuferinnen zu Verbänden. Dadurch wurde ein Erstarken der Stellung der Verkäuferinnen den Unternehmern gegenüber erzielt, das sich zunächst in einer Verminderung der Arbeitsleistung auf einen Wert von 50 M und darunter ausdrückte. Durch das solidarische Vorgehen sahen sich die Unternehmer außerstande, wirksame Gegenmaßnahmen zu treffen. Sie mußten diese Minderleistung ausgleichen durch Einstellung zahlreicherer Arbeitskräfte, als früher erforderlich waren, oder durch Erhöhung der Gehälter auf den früheren Stand bzw. nunmehr darüber hinaus. Diese unökonomische Anschauung der Unternehmer rächte sich also einerseits durch eine rein zahlenmäßige Mehrausgabe für Gehälter über den Wert der Leistungen hinaus; andererseits durch eine Schwächung der Stellung der Unternehmer. Sie schädigte den Betrieb und war infolgedessen falsch.

Hervorgerufen wurde diese falsche Vorstellung dadurch, daß die Gehälter, kalkulatorisch gesehen Kosten sind, und zwar Kosten, die man anfänglich innerhalb gewisser Grenzen fast nach Belieben herauf- oder herabsetzen konnte. Das verleitete dazu, sich einmal eine nicht vorhandene Rentabilität auszurechnen oder den Unternehmergewinn auf Kosten der Gehälter zu steigern. Beide Möglichkeiten lagen sehr nahe. Von seiten der Verkäuferinnen kamen zahlreiche Momente hinzu, die die Verwirklichung dieser Vorstellung förderten, so das zu große Angebot von Arbeitskräften, das Angebot minderwertiger Arbeitskräfte für dieselben Dienste, das Anbieten der Leistung unter dem Wert durch die Angestellten selbst, das hin und wieder möglich war, weil ihr Gehalt häufig nur einen Zuschuß zu dem Lebensunterhalt der Familie bedeutete oder weil die Not dazu zwang.

Aus der Vorstellung heraus, daß die Gehaltsfrage ein Moment der Rentabilitätsregulierung sei versuchten die Geschäftsinhaber denn auch in den beiden ersten Kriegsjahren die sinkenden Erträge der Betriebe, die durch die Kriegswirtschaft verursacht wurden, durch Lohndruck auszugleichen. So wurden die Gehälter der Verkäuferinnen um 34 bis 50 % herabgesetzt. In den folgenden Kriegsjahren begann dann eine erhebliche Steigerung der Löhne, die aber im wesentlichen nur der sinkenden Kaufkraft des Geldes entsprach. Nach Friedensschluß nahm diese Steigerung ihren Fortgang und jetzt auch überproportional der Geldentwertung. Die starke Stellung der Angestelltenverbände machte sich bei der Regelung der Gehaltsfrage deutlich bemerkbar. Die betriebswirtschaftliche Beurteilung der Lohnfrage wurde gänzlich zurückgestellt zugunsten sozialer und politischer Betrachtungen. Für die Unternehmer war es nun sogar zu spät, die richtige betriebswirtschaftliche Regelung der Gehaltsfrage durchzusetzen, da ihre Stellung, die auch von der Regierung nicht mehr gestützt wurde, zu schwach war. So wurde die Gehaltsfrage auch jetzt wieder verkehrt geregelt. Der Wert der Leistung war nicht maßgebend, sondern die Vorstellung von einem bestimmten Existenzminimum, über dessen richtige Grenzen hier nicht geurteilt werden soll. Dabei wurde nicht gefragt, ob die Wirtschaftlichkeit der Betriebe gewahrt bliebe.

Die Tarifverträge, d. h. die vertragsmäßige Regelung der Arbeitsbedingungen zwischen Vereinigungen von Arbeitnehmern einerseits und einzelnen Arbeitgebern oder Vereinigungen von Arbeitgebern andererseits, fielen, was die Lohnfrage anlangt, in-

folge der stärkeren Stellung der Arbeitnehmer zu ihren Gunsten aus. Ein Tarifvertrag, der allgemeine Bedeutung hat, sei angeführt, und zwar der Tarifvertrag für den Einzelhandel Kölns. Die einschlägigen Paragraphen lauten:

„§ 4 Gehalt. Unter Berücksichtigung der besonders teueren Lebensverhältnisse in Köln werden folgende Mindestgehaltssätze vereinbart:

Gruppe I Lehrpersonal:
im ersten Jahre . . . M 275.—
„ zweiten „ . . . „ 400.—
„ dritten „ . . . „ 600.—

Gruppe II Verkaufskräfte usw.:					weibliche
im 4.	Berufsjahr	(18. Lebensjahr)	monatlich	M	1140.—
„ 5.	„	(19. „)	„	„	1282.50
„ 6.	„	(20. „)	„	„	1472.50
„ 7.	„	(21. „)	„	„	1662.50
„ 8.	„	(22. „)	„	„	1805.—
„ 12.	„	(26. „)	„	„	2327.50
„ 16.	„	(30. „)	„	„	2850.—

Von dieser Gehaltsstufe ab bleibt das Gehalt freier Vereinbarung vorbehalten. Es darf aber 2850 M nicht unterschreiten. Fremdsprachliche Verkäuferinnen erhalten 10% Zuschlag zu den Tarifsätzen. Bestehende günstigere Einkommensverhältnisse dürfen nicht zuungunsten der Angestellten geändert werden, d. h. über Tarif gezahlte Zulagen, soweit sie keine Tüchtigkeitszulagen sind, kommen zwar auf die obigen Tarifsätze in Anrechnung, müssen jedoch in Höhe der die neuen Sätze überschreitenden Beträge weitergezahlt werden."

Wenn auch durch die Gehaltsabstufungen der Wert der Leistung in etwa berücksichtigt worden ist, so ist doch dieser Tarifvertrag infolge seiner kollektiven Regelung der Gehaltsfrage — wie alle anderen Tarifverträge — für den Betrieb unbrauchbar. In manchen Fällen mag der Wert der Leistung einer 20jährigen Verkäuferin im 6. Berufsjahr 1472.50 M betragen, ebensogut kann und wird diese Leistung in sehr vielen Fällen mehr oder weniger wert sein, und sie ist dann unökonomisch bezahlt.

Dieser Darstellung könnte man meines Erachtens nach zweierlei entgegenhalten: erstens, daß sie die außerbetriebswirtschaftlichen Einflüsse auf die Gehaltsfrage zu sehr ausgeschaltet habe, obwohl gerade diese die ausschlaggebendste Bedeutung hätten. Wenn auch das letztere unbedingt zugegeben werden muß, so scheint es mir doch von Wichtigkeit zu sein, gerade heute auf die rein betriebswirtschaftliche Erklärung der Gehaltsvorgänge hinzuweisen, und dies ist eben nur unter einer Abstraktion von allen anderen Einflüssen möglich. Der zweite schwerwiegendere Einwand ist wohl der, daß „der Wert der Leistung", die Basis unserer Betrachtung, etwas unbestimmbares sei, und damit eine Bemessung des Gehalts nach einem bestimmten Maßstab unmöglich sei. Dagegen ist zu sagen, daß für die Bemessung der Leistung und damit des Gehalts wahrscheinlich kein bestimmter Maßstab zu finden sein wird, daß aber in jedem Einzelfall eine solche Bewertung der Leistung einer Verkäuferin wohl berechnet werden kann, wobei es auf Pfenniggenauigkeit nicht ankommt. Die Schwierigkeit scheint mir nur darin zu liegen, daß der Unternehmer, wie es ja in der Vorkriegszeit der Fall war, den richtig berechneten Wert nicht in Gehalt ausdrücken wird, sondern sich bei der Lohnregelung immer wieder von Gewinnrücksichten leiten lassen wird, wie wir es früher darstellten.

Eine Möglichkeit der Entlöhnung, die auch bis zu gewissem Grade der betriebswirtschaftlich richtigen Gehaltszahlung entgegenkommen würde, ist das Prämiensystem. Dieses System in Form der Umsatzprämien, das nebenbei schon früher bekannt war und angewandt wurde, verdiente größere Beachtung. Einschränkend muß freilich gesagt werden, daß heute infolge der tarifmäßigen Gehaltsregelung das Interesse an ihr nicht sehr groß sein kann. Die Betriebe würden wohl nur in wenigen Fällen außer den schon vielfach zu hoch bemessenen Leistungsentschädigungen auch noch Umsatzprämien tragen können. Da man aber die Rückkehr normaler Verhältnisse, wenn auch in unbestimmter Zeit, erwarten darf, so ist eine Darstellung dieses Systems wohl zweckmäßig.

Das Wesen der Umsatzprämie besteht darin, daß die Verkäuferin für den von ihr getätigten Warenumsatz mit einem gewissen Prozentsatz der Umsatzsumme entschädigt wird. Nur diese Form der Einzelentschädigung halte ich für vorteilhaft, da alle Kollektivprämien in ihrer Wirkung einer reinen Gewinnbeteiligung gleichkommen, die ich aus Gründen, die auch in der Industrie gegen sie angeführt werden, für die Verkaufsgeschäfte gleichfalls ablehnen muß. Die technische Durchführung des Umsatzprämiensystems ist verhältnismäßig einfach. Da die Verkäuferin ja jede Quittung mit ihrem Zeichen versieht, so brauchen diese bei Geschäftsschluß am Abend nur getrennt aufaddiert zu werden, die Endsumme notiert und am Wochen- oder Monatsschluß von der Gesamtsumme die Prämien nur berechnet zu werden. Die Höhe des zugrunde zu legenden Prozentsatzes bestimmt sich einmal danach, ob ein bestimmtes Gehalt nebenher gewährt wird, oder ob die Verkäuferin nur auf Prämie gestellt ist; letzteres dürfte wohl kaum vorkommen und auch nicht empfehlenswert sein. In allen Geschäften, in denen die Verkäuferin nur bestimmte Artikel verkauft, besonders in Warenhäusern, muß sich die Höhe des Prozentsatzes nach der Art des zu verkaufenden Artikels richten. Es liegt ja nahe, daß der Verkauf schwer gangbarer Gegenstände mit einem bedeutend höheren Prozentsatz angesetzt werden muß, als der gutgehender, wenn sich die eine Verkäuferin nicht bedeutend schlechter stehen soll als die andere. In diesem Zusammenhang sei erwähnt, daß in manchen Geschäften Prämien ausschließlich für den Verkauf schwer gangbarer Artikel oder zurückgesetzter Ware gegeben werden.

Das Prämiensystem, das ohne Zweifel in der oben geschilderten Form ein Ansporn zu reger Verkaufstätigkeit für die Verkäuferin sein wird und gewiß geeignet ist, das Interesse für den Betrieb zu

wecken, hat freilich auch Schattenseiten. Diese bestehen einmal darin, daß die Verkäuferin im Eifer des Verkaufens aufdringlich wird, den Käufer unter allen Umständen zum Kauf bewegen will, ihm ungeeignete Ware empfiehlt, überhaupt im Interesse ihrer Prämie von solidem Geschäftsgebaren abweicht und dadurch den Betrieb schädigt. Für die gegenwärtige Zeit wird die Umsatzprämie in den Fällen, in denen sie einen erheblichen Teil des Gehalts darstellen soll, auch deshalb nicht zu empfehlen sein, weil die Gehaltsauszahlungen für die Verkäuferin infolge der außerordentlich schwankenden Konjunkturen im Betrieb zu unterschiedlich sein würden, was im Interesse der Verkäuferin und des Betriebes nicht wünschenswert ist.

Taylorismus in der Verwaltungsorganisation.

Von Otto Goebel, Hannover.

Die Literatur über das Organisationswesen hat den Stoff an zwei entgegengesetzten Enden angepackt; sie hat dabei vieles Bedeutsame zutage gefördert, aber in der Mitte weite Lücken gelassen, und zwar gerade auf Gebieten, auf denen eine vertiefte Erkenntnis — unabhängig von dem Sonderzweck — allen Organisationen unmittelbaren Nutzen hätte bringen können. Es behandeln nämlich die Bücher von Plenge, Nicklisch, Erdmann und anderen Theoretikern wesentlich nur die soziologisch-philosophischen Verknüpfungen des Organisationswesens, die zwar sehr wichtig sind, aus denen aber nur schwer unmittelbare Handhaben für das praktische Organisationswesen abzuleiten sind. Auch das Buch von Klein, dem ehemaligen österreichischen Justizminister, „Das Organisationswesen der Gegenwart", bringt zwar erheblich mehr praktisch anwendbare Erkenntnisse, aber auch es erörtert die Mittel der Organisationen im wesentlichen nur abstrakt. Am anderen Flügel der Literatur stehen Erörterungen über Ziele, Mittel und Erfahrungen auf einzelnen Organisationsgebieten, z. B. auf dem der Kartelle, der Unternehmungsformen, sowie der Durchführung von Fabrikorganisationen. Auch hier dasselbe Bild: es fehlen Untersuchungen über praktisch wichtige, allgemeingültige, vom Einzelzweck der betreffenden Organisation losgelöste Zusammenhänge. Um einen technischen Vergleich zu gebrauchen: die bauliche Anlage dieser Organisationen ist erörtert, die notwendigen Einrichtungen sind durchdacht, die Arbeitsmaschinen stehen fertig da, aber wie die in diese Maschinen einzuspannenden Bearbeitungswerkzeuge auszubilden und wie die sie handhabenden Menschen zu schulen sind, ohne die doch die besten Maschinen nicht befriedigend arbeiten können, das ist noch alles dem Zufall, grober Empirie und gelegentlich auch dem verbohrten Besserwissen handwerksmäßiger Geister überlassen.

An einigen herausgegriffenen Beispielen möchte ich zeigen, an was für eine Art von Untersuchungsreihen ich denke. Mein erstes Beispiel betrifft die für alle öffentlichen wie privaten Organisationen überaus wichtige Handhabung von Verordnungsgewalt und Verwaltungsführung. Ich werde mich dabei wesentlich an die Verhältnisse der öffentlichen Organisationen halten; die Nutzanwendungen für das private Organisations- und Verwaltungswesen liegen aber auf der Hand.

I. Mängel im Verordnungswesen und in der Verwaltungsführung.

Den gewollten Zwecken von Organisationen praktisch die Wege zu bahnen, ist in erster Linie Sache von Gesetzgebung, Verordnungswesen und Verwaltung. Gesetze und Verordnungen bestimmen auch die Grenzen, innerhalb deren die Betätigung von privaten Organisationen und von Unternehmungsformen möglich ist, ganz abgesehen davon, daß auch fast alle privaten Organisationen eine Verordnungsgewalt gegenüber ihren Mitgliedern und gegenüber den Benutzern ihrer Einrichtungen haben. Es ergibt sich daher als wichtige Aufgabe, einige unabhängig vom Sonderzweck bestehende allgemeine Zusammenhänge näher zu untersuchen.

Im Wesen eines jeden Gesetzes (Statuts) liegt eine gewisse Starrheit. Aus Vorstellungen der Allgemeingültigkeit und Gerechtigkeit heraus herrscht ein Mangel an Berücksichtigung örtlicher Abweichungen der Verhältnisse und individueller Bedingtheiten. Wegen der weittragenden Folgen von Bestimmungen, wie sie durch Gesetzgebung und Statut festgelegt werden, sind die Wege der Gesetzesbildung und Statutenänderung in der Regel weitläufig. Es bestehen daher, neben einer begreiflichen, wenn auch nicht immer berechtigten Scheu, Gesetze und Statuten abzuändern, auch tatsächliche Schwierigkeiten, sich der Weiterbildung der Verhältnisse fortlaufend anzupassen. Wesentlich daraus erklärt sich die Rückständigkeit vieler gesetzlicher Bestimmungen und Verordnungen, sowie vieler Gesellschaftsverfassungen gegenüber den Anforderungen der Gegenwart. Noch heute sind zahllose Verordnungen in Gültigkeit, die auf ein ehrwürdiges Alter zurückblicken. Wer erinnert sich nicht daran, wie beim Kriegsausbruch das für einen modernen Krieg völlig unzureichende preußische Belagerungszustandsgesetz aus dem Jahre 1851 die Grundlage auch für Maßnahmen abgeben mußte, an die an sich bei seinem Erlaß niemals gedacht worden war. Kartelle, Trusts und gemischt-wirtschaftliche Unternehmungen preßt man in veraltete Unternehmungsformen.

Schlimmer als diese Rückständigkeit ist eine andere Gefahr von Gesetzgebung und Statuten. Sie ist es wohl auch, auf die Goethe anspielt, wenn er sagt: „Es erben sich Gesetz und Rechte wie eine ewige Krankheit fort!" Ihre Starrheit schützt nämlich den Mißbraucher ebenso, oder sogar oft noch mehr als den sich Einfügenden. Fast alle Gesetze und Statuten stellen nur formale Forderungen auf. Wer nicht gegen die formalen Bestimmungen verstößt, pflegt in der Regel unangreifbar zu sein, selbst wenn er den Geist der Bestimmungen offen-

sichtlich verletzt. Wie rücksichtslos das Erwerbsleben formale Lücken in der Gesetzgebung ausbeutet, dafür bietet insbesondere die Kriegswirtschaft zahlreiche Beispiele. Berühmt geworden ist ein Ausspruch: „Wir fahren vierspännig durch die Maschen Ihrer Gesetze!" Ein praktisches Beispiel bot die Preisentwicklung auf Grund des Wollhöchstpreisgesetzes vom 21. Dezember 1914. Dieses hatte aus den unzähligen Wollklassen die wichtigsten Stufen durch Höchstpreise festgelegt in der selbstverständlichen Annahme, daß die Preise für die Zwischenstufen sich in ähnlichen Abständen zu den festgelegten bewegen würden wie im Frieden. Viele Wollhändler aber stellten sich auf den formalen Standpunkt, nur die unmittelbar genannten Güteklassen seien durch Höchstpreise gebunden, alles andere sei frei. Es entstand dadurch der Widersinn, daß sich die Preise für minderwertige Zwischenstufen oft erheblich über die Höchstpreise für die besten Sorten erhoben.

Nur ganz vereinzelt sind brauchbare Versuche unternommen worden, Verstöße gegen den Sinn eines Gesetzes oder Statuts strafbar zu machen. Es stehen dem ja auch Bedenken entgegen, keine allgemeine Unsicherheit in die Rechtsnormen zu tragen. Nur in wenigen Ländern besteht die Möglichkeit für die Gerichte, sich über die formalen Schranken hinwegzusetzen. Besser ist es daher oft schon, wenn in Erkenntnis dieser Schwierigkeiten von vornherein eine Lücke in den Bestimmungen gelassen wird, die freies richterliches Urteil im Einzelfall ausfüllen kann. Ein Beispiel dafür bietet die Tatsache, daß im deutschen Börsengesetz der Gesetzgeber auf eine Definition des Begriffes „Börse" verzichtet hat. Hätte man ihn definiert, so würden zweifellos findige Spekulanten eine Form von Zusammenkünften und Geschäftsabwicklungen gefunden haben, die alle ihre Zwecke erfüllt hätte, ohne unter die gesetzliche Definition zu fallen.

Aus diesen und anderen Gründen wird sich auch immer wieder die Notwendigkeit ergeben, dadurch in Gesetzen und Statuten die Möglichkeit der Anpassung von Einzelheiten an wechselnde Verhältnisse zu schaffen, daß Behörden und anderen ausführenden Stellen das Recht des Erlasses von Ausführungsbestimmungen und Zusatzverordnungen gegeben wird.

Diese Anpassungsmöglichkeit an das wechselnde tägliche Leben zu geben, ist also der Zweck derartiger Regelungen; aber wie oft wird dieser Zusammenhang vergessen und die Wirkung in das Gegenteil gewandelt! Es widerspricht dem Ziel, das mit der Abtretung der Regelung von Einzelheiten vom Gesetzgeber an die Verwaltung erreicht werden sollte, wenn diese nun ihrerseits im Glauben an den allein seligmachenden Buchstaben den Gesetzgeber an Starrheit der Verfügungen überbietet, und doch ist das nicht nur manchmal so, sondern fast die Regel.

Dieser Mißbrauch wird um so häufiger, je mehr man subalternen Stellen die Abfassung von Ausführungsbestimmungen überläßt. Daraus ergibt sich, daß es durchaus falsch ist, wenn die Abfassung von Einzelverordnungen als angeblich weniger belangreich subalternen Kräften überlassen wird, eine Gefahr, die nie größer war, als in der Gegenwart. Einzelverordnungen sind schon deshalb in der Regel nichts weniger als belanglos, weil sie die Benutzung der Einrichtungen der betreffenden Organisation durch die Massen regeln, weil also alle, auch noch so kleinen Ungeschicklichkeiten sich vertausendfachen. Was wird da von noch gänzlich unerfahrenen oder im Trott der Bürokratie erstarrten Beamten nicht alles im Namen der ahnungslosen Minister verfügt! Millionen von Arbeitsstunden gehen dem deutschen Volke alljährlich durch ungeschickte Verordnungen verloren, z. B. dadurch, daß unklare Formulare wiederholt ausgefüllt werden müssen. Dutzende von statistischen Erhebungen führen zu keinem Ergebnis, weil man den hinausgesandten Formularen keine genügende Beachtung geschenkt hatte; das gilt von amtlichen, wie privaten Erhebungen.

Die Verfasser von Formularen vergessen ferner oft ganz, daß Formulare ihrem ursprünglichen Sinn nach die Bedeutung haben, Hilfe bei der Niederschrift von eingeforderten Angaben zu leisten. Erst später ist der Gesichtspunkt hinzugetreten, daß durch Formulare auch die Übersichtlichkeit für die Bearbeiter zunimmt. Dieser zweite Gesichtspunkt darf aber den ursprünglichen nicht ins Gegenteil verkehren.

Zu der Sucht, an Starrheit der Forderungen den Gesetzgeber zu überbieten, tritt oft ein Mangel an Klarheit und Einfachheit in der Abfassung der Verordnungen und Formulare. Was allein sprachlich gesündigt wird, ist ungeheuer. Kaum ein Formular irgendeiner Behörde und auch nur wenige Formulare privater Verbände sind so abgefaßt, daß ihre richtige Ausfüllung ohne weiteres aus dem Text des Formulars hervorgeht. Eine unabsehbare Flut neuer Verordnungen, von Gerichtsentscheidungen, von verlorener Zeit der Verwalteten könnten erspart werden, wenn Gesetze und Verordnungen sprachlich auf der Höhe stünden.

Nicht immer freilich ist der Mangel an Klarheit ungewollt. (Ich sehe ab von gewollten Unklarheiten, die einem höheren Zweck dienen können, wenn man z. B. die Zuständigkeit in gewissen Dingen absichtlich unklar ausdrückt, um dem tüchtigeren Beteiligten die Entscheidung zuschieben zu können. Daß das im System der Unabsetzbarkeit und praktisch auch vielfach der Unversetzbarkeit der Beamten, das ganz ungeeignete Leute an wichtigsten Stellen durchzuschleppen zwingt, oft der einzige Ausweg ist, um Unfug zu vermeiden, liegt auf der Hand.) Nichts weniger als berechtigte Motive, die einmal klar ausgesprochen werden müssen, spielen mit. Die gewollten Unklarheiten sind der Schutz der Überflüssigen in der Verwaltung; allein schon deshalb sollte der verantwortliche Leiter einer Behörde oder einer sonstigen Organisation aufs genaueste alle von seiner Verwaltung ausgehenden Verordnungen und Formulare nachprüfen

lassen. Was ich meine, ist z. B. folgendes: man wählt bewußt eine schwerverständliche Form, um als Ausleger nicht entbehrlich zu werden. Das ist ein sehr häufiger Fall. Nennenswerte Teile ganzer Berufe leben von der Unklarheit von Rechts- und Verwaltungsvorschriften. Diese Unklarheiten, die ein Eindringen in ein sachlich gar nicht vorhandenes Mysterium erfordern, sind zugleich die Form, mittels deren Außenseiter am Eindringen in eine bevorzugte Laufbahn verhindert werden. Wesentlich damit und wenig mit sachlicher Überlegenheit haben beispielsweise die Juristen in der Verwaltung bisher ihr Monopol aufrechterhalten können. In bewußter Unklarheit von Verordnungen kann auch die Absicht liegen, sich die Möglichkeit von Bevorzugungen ohne Verletzung formaler Vorschriften offen zu halten, also die Gefahr der Korruption. Die Kriegswirtschaft dürfte nicht ohne Beispiele dieser Art sein.

Die absichtliche Ausbildung einer Geheimwissenschaft ist nicht etwa nur in Behördenkreisen üblich. Ich erinnere mich eines Falls, wie ich ihn ähnlich mehrfach in Behörden erlebt habe, auch aus einem großen Betrieb der Privatindustrie. Tagtäglich liefen dort Anfragen von den Vertretern aus der ganzen Welt ein, die trotz ihrer großen Ähnlichkeit seitens des Büros für technische Korrespondenz durch ebenso viele Einzelschreiben beantwortet wurden. Als in dieser Lage ein Herr den Vorschlag machte, durch Herausgabe eines Informationsbuchs für die Vertreter die Mehrzahl dieser Anfragen aus der Welt zu schaffen und die durch die Rückfragen entstehenden Verzögerungen zu beseitigen, und ich mich diesem Vorschlag anschloß, wurden uns beiden von seiten einiger älterer Beamter heftige Vorwürfe gemacht, wir brächten sie um ihr Brot.

Bekannt ist ferner, wie die Verwickeltheit von Bestimmungen zur passiven Resistenz benutzt werden kann. Ferner dient sie zu kleinen Schiebungen, die nur in einem unklaren und verwickelten Geschäftsgang unbemerkt bleiben können. Will man den Beamtenstab seiner Büros vergrößern oder wenigstens dessen Verringerung hintertreiben, so wird auf die Vermehrung der Geschäftsnummern hingearbeitet. Die Vorschriften für den Geschäftsgang pflegen so zu sein, daß unwichtige Sachen ganz dieselben verwickelten Wege durchlaufen wie die wichtigen. Teils liegt das an der verhängnisvollen Unfähigkeit der Bürokraten, Wichtiges und Unwichtiges zu unterscheiden, teils wiederum spielen bewußte Verschleierungen mit. Denn die gleiche Behandlung von Wichtigem und Unwichtigem ermöglicht eine ziemlich beliebige Vermehrung der Zahl der „Journalnummern", dieses beliebten, aber ach! so unvollkommenen Maßstabes für den Umfang der Arbeit einer Verwaltungsstelle. In einem Reichsamte erlebte ich es, daß belanglose Anschaffungen für die Bücherei, wenn sie (etwa weil das Buch nur erst angekündigt und noch gar nicht gedruckt war) nicht unmittelbar zur Ausführung gelangen konnten, ein halbes dutzendmal und mehr zur Wiedervorlage führten. Dabei durften die betreffenden Referenten (Regierungsräte) nicht einmal selber diese völlig belanglosen Wiedervorlageverfügungen erledigen, sondern zur endgültigen Vollziehung mußten sie zur Unterschrift an den Direktor der Abteilung gehen. Man mache sich den Zeitverlust für Registratur, Botenmeisterei, Referenten und Direktor klar, um sich ein Bild davon zu machen, wie die Vertausendfachung derartiger Manöver wirken muß. Selbstverständlich (nach der Auffassung des heiligen Bürokratius) verkehren die Referenten in den meisten Behörden schriftlich miteinander, selbst wenn sie Wand an Wand nebeneinander sitzen. Ich weiß natürlich, daß in vielen Fällen eine schriftliche Festlegung der verschiedenen Stellungnahmen sehr notwendig ist, denn viele Leute haben ein sehr schlechtes Gedächtnis für ihre Äußerungen, wenn eine Sache schief gelaufen ist, aber diese schriftliche Festlegung läßt sich auch bei mündlichem Verkehr aufs einfachste durch eine gemeinsame Aktennotiz erreichen.

Was die Notwendigkeit von Verordnungen überhaupt betrifft, so führt oft sachlicher Eifer, aber unrichtiges Urteil zum Erlaß unnötiger Verordnungen. Man vergißt dabei zunächst, daß es ihrem Wesen nach mehrere Arten von Verwaltung gibt. Die eine Art hat rechtsbildende und ordnende Aufgaben, in deren Rahmen sich die Tätigkeit anderer abspielen soll; sie kommt natürlich ohne zwingende allgemeingültige Vorschriften nicht aus. Für sie entsteht nur die Forderung, daß ihre Verordnungen einfach, klar, bestimmt, unausweichlich, gerecht, schikanefrei und ohne nennenswerte, nicht in der Sache begründete Opfer erfüllbar sein sollen; eine schon von Adam Smith vor 150 Jahren für die Steuergesetze aufgestellte Forderung, die gleichmäßig, bestimmt, bequem und nicht drückend sein sollten. Sehr wichtig und oft möglich ist es dabei, die Verordnungen unmittelbar so zu fassen, daß Nachteil erleidet, wer sich nicht fügt, unmittelbaren Vorteil genießt, wer es tut. Das ist besser als ein besonderes Bestrafungsverfahren und kettet die Verwalteten enger an die Verwaltung. Oft werden schon kleine Vorteile hoch eingeschätzt und lösen psychologisch weitgehende Wirkungen aus. Die Nachteile, die man mit der Nichtbefolgung von Verordnungen verbindet, können materieller und gesellschaftlicher Natur sein. Erstere wirken im wirtschaftlichen Bereich am unmittelbarsten, die anderen sind von gewaltiger Kraft auf sozialem Gebiet. Am vernichtendsten für alles Verordnungswesen und letzten Endes für die Existenz eines Staates wie auch die einer gesellschaftlichen Organisation privater Art ist die Erfahrung, daß es Vorteile bringt, sich nicht einzuordnen, wofür die Kriegswirtschaft zahlreiche Beispiele geliefert hat und die Gegenwart immer neue liefert.

Kommt die erste Gruppe von Verwaltungen ohne Verordnungen nicht aus, so hat eine zweite weniger zu ordnen und zu überwachen, als ihrerseits unmittelbar Kräfte anzusetzen. Das ist der Fall bei zahlreichen Fachverwaltungen. Auch ein großer Teil der allgemeinen Verwaltung hat weniger ord-

nende als selbstaufbauende Aufgaben, hat also vor allem sich selbst den Zielen anzupassen und nicht nur in Verordnungen gegenüber den Verwalteten ihren Weg zu suchen. Sehr wichtige Zweige der allgemeinen Verwaltung sollten möglichst wenig mit Zwang eingreifen, sondern nur raten, anregen, Hindernisse aus dem Weg räumen, die verschiedenen auf demselben Gebiete arbeitenden Kräfte miteinander in Verbindung bringen u. dgl. Das gilt z. B. für das wichtige Gebiet der Volkswohlfahrtspflege einschließlich des Wohnungswesens. Starre Vorschriften haben hier wenig Wirkung; sie können sogar das Keimende und das Bestehende vernichten. Gerade auf diesen Gebieten kann der Verwaltungsbeamte lernen, daß er um der Verwalteten willen da ist und nicht umgekehrt.

In der Ausschaltung der bisher angedeuteten Fehlerquellen liegt schon die Möglichkeit einer ungeheuren Vereinfachung der Verwaltungsarbeit ohne jede Schädigung, im Gegenteil zum Nutzen der angestrebten Ziele. Zur Steigerung des Wirkungsgrades des Verwaltens ist aber noch die Berücksichtigung der Wirkung zahlreicher anderer kleinerer Bedingtheiten zu erörtern, da sie hemmend und fördernd weitgehende Einwirkungen haben können.

Ein Punkt von Wichtigkeit ist die örtliche Lage einer Verwaltung. Die Ansprüche nach dieser Richtung können nach der Arbeit des Verwaltungszweiges sehr verschieden sein. Eine Stelle, mit der man wesentlich nur schriftlich zu verkehren hat, oder die nur Zentralstelle ist und als solche mit den Verwalteten in der Regel überhaupt nicht in eine unmittelbare Verbindung tritt, braucht selbstverständlich weniger auf eine zentrale Lage zu achten, als eine andere mit starkem persönlichen Verkehr der Verwalteten. Das wird durchaus nicht immer beachtet. Insbesondere aber fehlt es daran, daß sich ergänzende Behörden in ähnlicher Weise und Reihenfolge örtlich zusammengelegt werden, wie das bei den Werkstätten eines neuzeitigen Betriebes nach dem Gang der Fabrikation schon lange eine Selbstverständlichkeit ist. Wo sich jetzt mehrere Verwaltungsstellen in örtlicher Nachbarschaft befinden, wie es z. B. bei Ministerien der Fall zu sein pflegt, hat man oft die Empfindung, daß es sich hier mehr um Repräsentationsgrundsätze und um die Bequemlichkeit der Mitglieder der betreffenden Behörden selber handelt, auch wohl um geschichtlich gewordenes, als um ein solches systematisches Anpassen. Recht krasse Fehler lassen sich sehr oft nachweisen, z. B. Auseinanderliegen von Staatssteuer- und Gemeindesteuerämtern, oder das Vorhandensein der verschiedensten Stellen zur Erledigung einer einheitlichen Handlung, wenn es auch nicht immer so zu sein braucht, wie im alten Rußland, wo ich als junger Mensch in Odessa einmal das Erstaunen aller Kenner erregte, daß es mir gelang, an einem Tage einen Auslandspaß zu erhalten, bei dessen Ausstellung sieben an verschiedenen Stellen der Stadt gelegene Ämter beteiligt waren. Die schlechte örtliche Lage ist um so empfindlicher, je weniger klar den Verwalteten die Zuständigkeiten der einzelnen Ämter sind. Wem ist es nicht schon begegnet, daß er eine Auskunft oder ein Papier in irgendeinem Amte suchte, um nach stundenlangem Warten zu erfahren, daß er sich am entgegengesetzten Ende der Stadt hätte anstellen müssen. Die meisten Verwaltungsstellen schließen ferner zumeist gleichzeitig mit den Fabriken und Geschäften, wodurch für die Volkswirtschaft Millionen von Arbeitsstunden verloren gehen.

Daraus ergeben sich ohne weiteres einige Forderungen zur Vermeidung dieser Verluste: die Arbeitszeit von Behörden und von sonstigen für die Abfertigung des Publikums bestimmten Stellen muß grundsätzlich zu einem wesentlichen Teil außerhalb der üblichen Arbeitszeiten der Verwalteten liegen. Das kann auch für die Arbeit innerhalb der Behörden nur zum Vorteil gereichen, denn es ist jetzt sehr häufig so, daß der innere Dienstbetrieb von solchen Behörden, die tagtäglich zahlreiche persönliche Besuche zu erhalten pflegen, durch die Abfertigung der Verwalteten erheblich gestört wird. Daß diese Verlegung der Arbeitszeit erst voll zur Geltung kommt, wenn zu gleicher Zeit alle mit der Abfertigung des Publikums befaßten Behörden in möglichster Nähe zueinander liegen, deutete ich schon an. Allerdings kann auch diese Zusammenlegung zueinander gehöriger Behördengruppen nur dann entscheidend nützen, wenn das Publikum einigermaßen gleichzeitig erfährt, mit welchen Stellen es zu tun hat, und wenn die Schnelligkeit der Abfertigung an den einzelnen Stellen entsprechend zunimmt. Ich erhebe in diesem Zusammenhang die Forderung einer Ausbildung der Auskunftserteilung über die Zuständigkeit der verschiedenen Behörden.

Ganz abgesehen von den Zeitverlusten, die dadurch vermieden werden können, muß allein die bekannte Tatsache auf diesen Weg führen, daß zahlreiche gemeinnützige Einrichtungen der Behörden nicht benutzt werden, weil ihr Bestehen den Beteiligten unbekannt geblieben ist, und daß ferner zahlreiche Zwangseinrichtungen erst nach allerlei Mahnungen benutzt werden. Zu einem Teil ließe sich das vermeiden, wenn die Behörden mehr wie bisher den Weg der Zeitungsmitteilungen beschritten. Aber Zeitungsmitteilungen sind kurzlebig und nicht individuell zugeschnitten. Am vollkommensten würde mein Zweck durch Errichtung einer Zentralauskunftsstelle in jedem Kreisort und in jeder kreisfreien Stadt erreicht werden. Ein jeder muß imstande sein, durch einen einzigen Besuch in diesem Auskunftsamt zu klären, welche seiner Staatsbürgerpflichten er erfüllt oder noch nicht erfüllt hat, welche seiner Rechte oder sonstigen Möglichkeiten er benutzt oder nicht benutzt hat, und wo und wie er sie am schnellsten erfüllen kann. Im Zusammenhang damit erhebe ich die Forderung, daß es Pflicht des Staates ist, alljährlich zu Jahresanfang Sammelbände aller rechtsgültigen Gesetze und Verordnungen herauszugeben.

Selbstverständlich denke ich dabei nicht an einen vollständigen Abdruck aller Einzelgesetze, sondern bei den weniger wichtigen nur an eine kurze Inhaltsangabe, die klarstellt, wer unter die betreffenden Gesetze fällt und wo die ausführlichen Quellen einzusehen sind. Untergruppen nach Familienstand und nach Beschäftigungsarten erleichtern die Durchführung, die durch den Verkauf der Zusammenstellungen sich auch finanziell tragen könnte. Beispiele solcher Gesetzsammlungen können sein: Gesetze und Verordnungen von Wichtigkeit für jeden unverheirateten Staatsbürger ohne selbständige gewerbliche Tätigkeit; desgleichen für den Verheirateten; desgleichen für den selbständigen Gewerbetreibenden (diese wiederum in wichtige Untergruppen geteilt: Landwirte, Handwerker, Industrielle, Händler, freie Berufe usw.).

Von diesem Zwang verspreche ich mir im Laufe der Zeit zugleich Wirkungen, die endlich einmal die ganze Gesetzgebungsmaschinerie gesunden lassen könnten. Die denkbar kürzeste Fassung aller Gesetze würde im Laufe der Zeit eine sichere Folge sein; ferner würde diese jährliche Neuherausgabe fast automatisch dazu führen, daß Gesetze und Verordnungen außer in dringendsten Notfällen nur am 1. Januar in Kraft und außer Kraft treten würden; vor allem aber würde mit dem skandalösen Zustand gebrochen werden, daß durch die jetzt üblichen fortwährenden Verweise auf Paragraphen alter Gesetze eine derartige Rechtsunklarheit und Rechtsunsicherheit entsteht, daß niemand imstande zu sein pflegt, endgültig zu sagen, was Rechtens ist. Ich weiß dabei sehr wohl, daß manchmal taktische Gesichtspunkte zu Gesetzesflickereien Veranlassung geben. Im Kampf der einheimischen politischen und wirtschaftlichen Parteien, bei Handelsverträgen mit fremden Mächten pflegt die eine oder andere Bestimmung am leichtesten mit durchzuschlüpfen, wenn ihre Neuredaktion nicht zur Sprache gebracht wird. Ich kann mich aber nicht davon überzeugen, daß diese kleinen Manöver einen wirklichen Vorteil bringen, und daß sie die Schäden aufzuwiegen vermögen, die aus den Unklarheiten auf die Dauer für alle Beteiligten entstehen. Je mehr aber ein Wust von Gesetzgebung sich in jede Äußerung menschlichen Lebens einmischt, um so unerträglicher wird ein solcher Zustand. Ich weiß freilich, daß meine Vorschläge manchen Verwaltungsbeamten, manchen Richter und manchen Rechtsanwalt überflüssig machen würden, aber ich kann mich nicht zu der Überzeugung bekennen, daß das ein Fehler wäre. Auch wenn der Staat glauben sollte, keine Kräfte entlassen zu dürfen — was auf die Dauer in unserer Lage ein unhaltbarer Standpunkt ist —, so würde er für alle auf diese Weise freiwerdenden Kräfte eine bessere Verwendung haben, als sie in unproduktivem Formalismus zu verbrauchen. Besser freilich ist schon, er gibt die überflüssigen Kräfte, wenn auch mit augenblicklichen weitgehenden Opfern, an das produktive Erwerbsleben ab. Die früher zeitweise herrschende Auffassung, daß der Staat an Sicherheit nur gewinnen könne, je größer sein Beamtenheer anschwelle, ist ja auch längst durch den Gang der Geschichte widerlegt. Im Gegenteil, ein zu groß gewordenes und daher notwendigerweise nur mäßig bsoldetes und keine Auslese mehr darstellendes Beamtentum wird zu einer Gefahr für den Staat. Aber auch, wenn die Widerstände gegen die Verringerung, vielleicht sogar gegen die Funktionsumstellung der jetzigen Beamtenmassen unüberwindbar sein sollten, haben meine Anregungen noch Bedeutung; es bleiben dann noch die durch sie erreichbaren Ersparnisse an Zeit und Kraft der Verwalteten, die den produktiven Kräften des Volkes zugute kommen.

Doch zurück zum Auskunftsamt! Man wird mir einwenden, daß man die theoretische Berechtigung meines Wunsches nach einem Auskunftsamt vielleicht zugeben könne, aber daraus, daß ich es praktisch fordere, ersehen könne, wie wenig Ahnung ich von Verwaltung habe. Ob ich — ganz abgesehen von der großen Verantwortung, die der Staat mit der Einführung von Auskunftsämtern übernehme — mir klar sei, daß mein Vorschlag nur eine neue Personalvermehrung bedeute; wie man ferner ein solches Auskunftsamt nur mit den geschultesten, gewandtesten und pflichttreuesten Beamten wirklich lebensfähig machen könne.

Den Einwand der Beamtenvermehrung werde ich weiter hinten widerlegen; was den der großen Verantwortung des Staats für die Auskünfte betrifft, so bin ich der Meinung, daß der Staat diese Verantwortung zu tragen hat, und daß der Gesetzgeber wesentlich vorsichtiger in der Gesetzesfabrikation sein würde, wenn er wüßte, daß diese Verantwortung häufig gegenständlich würde. Aber auch über den dritten Punkt bin ich mir völlig klar. Ich sehe gerade an dieser Stelle sich eine der größten Schwächen unseres Organisationswesens enthüllen. Man hält fast allgemein die Aufklärung und Auskunftserteilung an das Publikum für eine subalterne Tätigkeit, die irgendein geistig invalid gewordener Beamter oder verantwortungsloser Botenmeister ausüben könne. Wer kennt nicht die nichtssagenden Auskünfte, die man von solchen Stellen erhält, selbst in den Zentralämtern und selbst dann, wenn die richtige Auskunft im dringenden Interesse der betreffenden Verwaltung liegt. Wer hat nicht schon in einer Behörde mehrere Referenten vergeblich aufgehalten, um mit vieler Mühe den zuständigen zu ermitteln.

Die wenigen Ausnahmen, in denen bisher einzelne Verwaltungen die Ersparnismöglichkeiten an unnützer Arbeit und den Wert der Vermeidung unnützer Störungen mittels einer guten Auskunftserteilung erkannt haben, bestärken mich in meiner Auffassung. Ein solches Beispiel bot die im Krieg bekanntgewordene Kriegs-Rohstoff-Abteilung, die in ihrer voraussetzungslosen Existenz so manche ausgezeichnete Einrichtung versucht und durchgeführt hat. Es war allerdings schon gegen Ende des Krieges, als man in ihrem Riesenbetriebe eine Zentralauskunft mit einigen gewandten Damen ein-

richtete, die ein untrügliches Gedächtnis und Sinn für einen verwickelten Verwaltungsmechanismus hatten. Es war erstaunlich, wie bald diese Auskunft über alles orientiert war, so daß sie bald nicht nur vom Publikum, sondern auch von den Beamten des Ministeriums benutzt wurde, wenn diese sich innerhalb des Amtes mit dem jeweiligen Bearbeiter einer Angelegenheit in Verbindung setzen wollten. Geschäftsverteilungen und vor allem das Telephon waren die Mittel, mittels deren die Auskunft alles feststellte, was sie noch nicht wußte, und sich dauernd auf dem laufenden hielt. Da sie auch gab und nicht nur nahm, erhielt sie überall selber die gewünschten Auskünfte. Sie hatte — und das gehört eben auch dazu — im Zweifelsfall das Recht, auch jede höhere Stelle unmittelbar anzurufen.

So ähnlich denke ich mir die von mir geforderte Zentralauskunftsstelle, die ich aber noch nach einer Richtung erweitert sehen möchte: ich möchte an dieser Stelle weniger berufsmäßige Auskunftsbeamte sehen, sondern möchte das Durchlaufen durch diese Stelle als Vorbereitungsdienst für die höheren Beamten betrachten. Es kann für einen jungen Verwaltungsbeamten kaum eine bessere Schulung geben, als hier zuerst mit einem erfahrenen zusammenzuarbeiten und dann die Auskunftserteilung verantwortlich selber zu übernehmen. Er wird gezwungen, sich so über die Rechte und Pflichten, wie Gesetze und Verordnungen sie festlegen, zu orientieren, daß er das beurteilen lernt, was so oft den Willensäußerungen der gesetzgebenden und verwaltenden Tätigkeit fehlt, nämlich die Einsicht in die Umsetzungsnotwendigkeiten und die Umsetzungsmöglichkeiten im einzelnen Fall; er sieht lebendig, wie alle Regelungen sich zu einem Großen und Ganzen verschlingen; er bekommt eine sonst schwer erwerbbare Sicherheit im Gewirre der Zuständigkeiten; er lernt das gegenseitige Gewicht der einzelnen Amtshandlungen, die Rückwirkung auf die Verwalteten und die Stimmung der letzteren kennen; er lernt das Eingehen auf die Nöte des von einer unendlichen Zahl oft unerfüllbarer Vorschriften bedrängten Staatsbürgers; er blickt in die verheerenden Wirkungen des langsamen und starren Arbeitens des bürokratischen Apparates. Wer ein Jahr lang oder zwei an dieser Stelle verantwortlich gesessen hat, wird kaum mehr dazu neigen, den Größenwahn des Ressortbeamten zu entwickeln, weil er seine spätere Tätigkeit als kleines, wenn auch unentbehrliches Rädchen im Mechanisums des Ganzen erkannt hat. So geschulte und verantwortungsfreudig gewordene Beamte werden auch die Mißgeburten unter den Verordnungen zu erkennen und sie in ihrem späteren Einflußbereich auszumerzen trachten; jetzt schleppen sich schlechte Verordnungen oft unerkannt durch, weil auch alle Klagen in der Regel nur an die für die Mißgeburt verantwortliche, womöglich gänzlich unkontrollierte Stelle gelangen und dort hochmütig abgewiesen werden.

Dadurch, daß ein jeder Anwärter auf ein höheres Amt diese Auskunft durchläuft, wird er die Schwierigkeiten zuverlässiger Auskunftserteilung würdigen und später bereit sein, den derzeitigen Auskunftsbeamten seinerseits behilflich zu sein. Er wird das um so mehr, als die Kommandierung in die Auskunftserteilung in späteren Jahren gelegentlich wiederholt werden soll, damit auch die älter gewordenen Beamten sich über die Gesamtheit des inzwischen anders gewordenen auf dem laufenden halten.

Und nun die Wirkungen auf die Verwalteten! In Tausenden von Fällen erspart eine solche Auskunft schriftliche oder persönliche Irrläufer an unzuständige Stellen, Rückfragen wegen unvollständiger Eingaben, Anfragen und Einsprüche, die auf ganz falschen Voraussetzungen beruhen. Richtig geleitet können diese Auskunftsstellen sich das Vertrauen der Verwalteten so weitgehend erwerben, daß vergebliche Eingaben an die Behörden auf die Bedenken der Auskunftsstellen hin im Zweifelsfall überhaupt unterlassen werden. Zentralauskunftsstellen dieser Art — ergänzt etwa noch durch ähnliche Auskunftsstellen in umfangreichen Einzelbehörden — werden dazu führen, daß den bearbeitenden Stellen nur noch die notwendige sachliche Erledigung der wirklich zuständigen Fälle bleibt. Niemand wird bezweifeln, daß das für die Auskunftsstellen erforderliche Personal dabei im inneren Betrieb der andern Ämter eingespart werden kann. Vor allem steht aber das Personal der Auskunftsstellen in keinem überhaupt als Hindernis in Betracht kommenden Verhältnis zur Zeitersparnis der Verwalteten.

Technisch ist freilich die Auskunftserteilung nicht immer einfach durchzuführen; es werden sich Leute genug finden, die versuchen werden, die Auskunftsbeamten ungebührlich vor ihren Wagen zu spannen. Dem muß mit Takt und Energie entgegengetreten werden. Die mechanische Arbeitsteilung zwischen verschiedenen Schaltern, wie man sie beispielsweise bei der Post oft groteske Formen annehmen sieht, muß vermieden werden. Es muß die bewegliche Arbeitsteilung eintreten. Es ist kurz vorzuprüfen, wie lange etwa die Bearbeitung der Anliegen der einzelnen dauern kann. Solche mit umfangreichen Anliegen sind zu einer dem Publikum sonst nicht zugänglichen Zeit wieder zu bestellen, andere sind an andere Beamte des Auskunftsamts weiterzugeben. Vor allem muß auch der Fehler — und das gilt für alle Verwaltungen überhaupt — vermieden werden, daß bei Teilerledigungen innerhalb derselben Behörde sich dieselben Leute mehrfach wieder von vorne anstellen müssen. Der einmal in den Geschäftsgang einer Behörde Genommene darf automatisch erst nach Erledigung seiner Angelegenheiten wieder entlassen werden. Die Weiterführung durch Laufzettel oder durch Laufjungen innerhalb derselben Behörde ist dabei ein Weg.

An dieser Stelle würde sich ein weiterer Gesichtspunkt logisch anschließen, der zumeist außerordentlich im argen liegt, nämlich die äußere Raumeinteilung der Amtsgebäude. Im großen kommt dieser

Wunsch zu spät; es wird lange dauern, bis in Deutschland wieder neue Amtsgebäude in nennenswertem Umfang gebaut werden. Wer kennt nicht die auf Fassade gebauten Amtspaläste der deutschen Vorkriegszeit? Wie wenige Verwaltungsgebäude entsprechen einem neuzeitigen Bahnhof in der baulichen Anpassung an ihre Zweckbestimmung. Immerhin, im einzelnen läßt sich noch manches bessern. Ist es nicht so, daß unendlich viele Dienstzimmer nach dem Dienstalter des betreffenden Beamten anstatt nach seiner Funktion verteilt werden? Die Einteilung der Diensträume aber ist mitentscheidend für den Wirkungsgrad der Geschäftsabwicklung innerhalb des Amtes und gegenüber dem Publikum.

Ich will darauf nicht weiter eingehen; meine Absicht war ja nur, an einigen Beispielen zu zeigen, was für Untersuchungsreihen von unmittelbar praktischer und doch für alle Organisationszwecke gemeinsamer Bedeutung ich im Auge hatte.

Einkauf, Verkauf, Umsatzsteuer und Prozentrechnung.

Von Ew. Brenken, Bochum.

Nach dem Umsatzsteuergesetz vom 24. Dezember 1919 ist es im allgemeinen nicht gestattet, die Umsatzsteuer bei einer entgeltlichen Leistung „gesondert" in Rechnung zu stellen. Ausgenommen hiervon sind nur die durch gesetzliche Tarife festgelegten Entgelte für Leistungen der freien Berufe und die entgeltlichen Leistungen von Privatpersonen.

Der Gewerbetreibende ist also, wenn anders er nicht dauernd Schaden leiden will, gezwungen, bei entgeltlichen Leistungen und Lieferungen die Umsatzsteuer (u) in den Lieferungs- oder Umsatzpreis (U) einzubeziehen, d. h. zu dem Verkaufspreis im alten Sinne (V) zuzuschlagen, so daß Umsatzpreis $U = V + u$ wird. Waren früher Verkauf und Umsatz für den Kaufmann gleichbedeutend, so ist dies seit Bestehen des Umsatzsteuergesetzes um so weniger der Fall, je größer der Umsatz und die prozentuale Abgabe z. B. bei Luxuswaren sich gestalten; ergab sich früher der Bruttogewinn stets als Verkaufsgewinn (g) aus Einkaufspreis (E) und Verkaufspreis durch die Beziehung $g = V - E$, so ist jetzt in erster Linie mit einem Umsatzgewinn $G = U - E$ oder $G = g + u$ zu rechnen. Eine Ware umsetzen heißt also, sie mit einem Bruttogewinn G verkaufen, welcher um die zu entrichtende Umsatzsteuer u größer ist als der Verkaufsrohgewinn im alten Sinne (g).

Da es aber nicht so ohne weiteres möglich ist, die Umsatzsteuer u aus E oder V und dem gesetzlichen prozentualen Umsatzsteuersatz (u_0) zu bestimmen — da ja u_0 % nicht von E oder V, sondern vom Umsatz ($V + u$) erhoben werden —, so seien im folgenden an Hand eines Beispiels aus der Praxis eine Reihe von Beziehungen abgeleitet, welche sich nach den Bestimmungen des Umsatzsteuergesetzes für die Warenkalkulation ergeben und u. a. jederzeit gestatten, die erforderlichen Gewinn- und Umsatzsteuerzuschläge nach Belieben in Prozenten des Einkaufs, Verkaufs oder Umsatzes anzugeben.

Die benutzten 15 Kalkulationsgrößen sind so bezeichnet, daß die mit Index versehenen eine Prozentzahl, die übrigen 6 eine gewöhnliche Wertzahl bedeuten, also: E = Einkaufspreis, V = Verkaufspreis im alten Sinne, U = Umsatzpreis (oder Lieferungspreis), G = Umsatzgewinn, g = Verkaufsgewinn im alten Sinne, u = Umsatzsteuer, u_0 = gesetzlicher Umsatzsteuersatz in Prozent des Umsatzes, u_1 = derselbe in Prozent vom Einkauf, u_2 = derselbe in Prozent vom Verkauf, G_1 = Umsatzgewinn in Prozent vom Einkauf, G_2 = derselbe in Prozent vom Verkauf, G_0 = derselbe in Prozent vom Umsatz, g_1 = Verkaufsgewinn (im alten Sinne) in Prozent vom Einkauf, g_2 = derselbe in Prozent vom Verkauf und g_0 = derselbe in Prozent vom Umsatz.

Von diesen 15 Größen sind praktisch durchweg bekannt E und u_0. Handelt es sich nun um Vorkalkulation, etwa um Ermittlung des wirtschaftlichen Verkaufs- und Umsatzpreises einer Ware oder Warengruppe, so tritt als dritte Grundgröße der angemessene Gewinnaufschlag g_1 hinzu, welcher in bekannter Weise sich additiv aus Unkostenzuschlag, Löhnen, Risikoprämie, Unternehmergewinn und Abschreibungsquote, alle in Prozenten vom Einkauf genommen, zusammensetzt; handelt es sich dagegen um Nachkalkulation am Schlusse einer Geschäftsperiode zur Feststellung der wirklich erzielten Gewinne und der hierbei erhobenen Umsatzsteuerzuschläge, so tritt an Stelle von g_1 als dritte bekannte Grundgröße der Umsatz U hinzu, womit dann sämtliche übrigen 12 Größen nach Bedarf durch Rechnung ermittelt werden können.

Wir beginnen mit dem zweiten Fall, der Nachkalkulation. Das Warenkonto eines Betriebes zeigt am Schlusse einer Umsatzsteuerperiode folgenden Stand:

Warenkonto

Soll	Haben
434 001 M	519 591 M

Nach Abzug von 7223 M Warenbestand-Vortrag von der linken Seite und von 2438 M umsatzsteuerfreier Retourwaren von beiden Seiten stellt sich für die Periode der Einkauf auf 1) $E = 424\,340$ M, der steuerpflichtige Umsatz auf 2) $U = 517\,153$ M. Warendebitoren sind nicht vorhanden, die Warenentnahmen für Privatzwecke in dem Umsatz eingeschlossen, der gesetzliche Umsatzsteuersatz sei 2%. Dann ist 3) $u_0 = 2\%$, somit 4) $u = \frac{u_0}{100} \cdot U =$ 10 343 M die zu entrichtende Umsatzsteuer, ferner 5) $V = U - u = 506\,810$ M der Verkaufspreis i. a. S., 6) $G = U - E = 92\,813$ M der Brutto-Umsatzgewinn, 7) $g = V - E = G - u = 82\,470$ M der Brutto-Verkaufsgewinn i. a. S.; weiter 8) $g_1 = \frac{100\,g}{E} = 19{,}5\%$ der Verkaufsgewinn in Prozent des

Einkaufs, 9) $g_2 = \frac{100\,g}{V} = \frac{100\,g_1}{100 + g_1} = 16{,}26\%$ der Verkaufsgewinn in Prozent des Verkaufs, 10) $g_0 = \frac{100\,g}{U} = 15{,}9\%$ der Verkaufsgewinn in Prozent des steuerpflichtigen Umsatzes, entsprechend 11) $G_1 = \frac{100\,G}{E} = 21{,}9\%$ der Umsatzgewinn in Prozent des Einkaufs, 12) $G_2 = \frac{100\,G}{V} = \frac{100\,G_1}{100 + g_1} = 18{,}3\%$ der Umsatzgewinn in Prozent des Verkaufs und 13) $G_0 = \frac{100\,G}{U} = \frac{100\,G_1}{100 + G_1} = 17{,}9\%$ der Umsatzgewinn in Prozent des Umsatzes.

Will man noch wissen, welche prozentualen Zuschläge zum Einkauf oder Verkauf nötig waren, um

Kalkulationstafel

für Einkauf, Verkauf und Umsatz steuerpflichtiger Leistungen.

(Zeichenerklärung und Beispiel s. Text.)

$E = V - g = V \cdot \left(1 - \frac{g_2}{100}\right) = U - G = U \cdot \left(1 - \frac{G_0}{100}\right) = \frac{100\,g}{g_1} = \frac{100\,u}{u_1} = \frac{100\,G}{G_1}$
$u_0 = \frac{100\,u}{U} = \frac{100\,u_1}{100 + G_1} = \frac{100\,u_2}{100 + u_2} = G_0 - g_0$
$g_1 = \frac{100\,g}{E} = \frac{100\,g_2}{100 - g_2} = \frac{100\,g_0}{100 - G_0} = G_1 - u_1$
$U = V + u = E + G = \frac{100\,u}{u_0} = \frac{100\,g}{g_0} = \frac{100\,G}{G_0}$
$g = \frac{g_1}{100} E = \frac{g_2}{100} V = \frac{g_0}{100} U = V - E = G - u$
$g_2 = \frac{100\,g_1}{100 + g_1} = \frac{100\,g_0}{100 - u_0} = \frac{100\,g}{V} = G_2 - u_2$
$V = E + g = E \cdot \left(1 + \frac{g_1}{100}\right) = U - u = U \cdot \left(1 - \frac{u_0}{100}\right) = \frac{100\,g}{g_2} = \frac{100\,u}{u_2} = \frac{100\,G}{G_2}$
$u = \frac{u_0}{100} U = \frac{u_1}{100} E = \frac{u_2}{100} V = U - V = G - g$
$u_1 = \frac{100\,u}{E} = \frac{(100 + g_1) \cdot u_0}{100 - u_0} = \frac{100\,u_0}{100 - G_0} = \frac{100\,u_2}{100 - g_2} = G_1 - g_1$
$u_2 = \frac{100\,u}{V} = \frac{100\,u_0}{100 - u_0} = \frac{100\,u_1}{100 + g_1} = G_2 - g_2$
$G = U - E = g + u = \frac{G_1}{100} E = \frac{G_2}{100} V = \frac{G_0}{100} U$
$G_1 = \frac{100\,G}{E} = \frac{100\,G_0}{100 - G_0} = \frac{100\,G_2}{100 - g_2} = g_1 + u_1$
$G_2 = \frac{100\,G}{V} = \frac{100\,G_1}{100 + g_1} = \frac{100\,G_0}{100 - u_0} = g_2 + u_2$
$G_0 = \frac{100\,G}{U} = \frac{100\,G_1}{100 + G_1} = \frac{100\,G_2}{100 + u_2} = g_0 + u_0$
$g_0 = \frac{100\,g}{U} = \frac{100\,g_1}{100 + G_1} = \frac{100\,g_2}{100 + u_2} = G_0 - u_0$

die Umsatzsteuer gerade auf den Käufer abzuwälzen, so findet man noch vermöge 14) $u_1 = \frac{100\,u}{E} = G_1 - g_1 = \frac{(100 + g_1) \cdot u_0}{100 - u_0} = 2{,}4\%$ als erforderlichen prozentualen Umsatzsteuerzuschlag zum Einkauf und durch 15) $u_2 = \frac{100\,u}{V} = G_2 - g_2 = \frac{100 \cdot u_0}{100 - u_0} = 2{,}04\,\%$ den entsprechend erforderlichen Umsatzsteuerzuschlag in Prozent des Verkaufspreises im alten Sinne. Das Ergebnis 15) zeigt, daß es auch bei tariflichen Leistungen von Ärzten, Anwälten u. a. nicht genügt, zum Rechnungsbetrage nur einen Zuschlag in Höhe des gesetzlichen Umsatzsteuersatzes (2%) gesondert zu erheben, was meistens nicht beachtet wird, aber bei einem privaten Umsatze von Luxuswaren schon erheblich ins Gewicht fällt, da in diesem Falle nach 15) ein Rechnungs- bzw. Verkaufszuschlag von $u_2 =$

$\frac{100 \cdot 15}{100 - 15} = 17{,}6\%$ zur vollen Deckung der 15prozentigen Umsatzsteuer erforderlich ist, es sei denn, daß bei diesen tariflichen und privaten Leistungen der miterhobene Umsatzsteuerzuschlag nicht selbst wieder, wie bei gewerblichen Leistungen, der Umsatzsteuer mit unterliegt, was aus dem Gesetz nicht klar hervorgeht.

Damit ist der Fall der Nachkalkulation für die in Rede stehenden Belange erledigt. Für die Vorkalkulation vor Abschluß eines Geschäftes kommt wesentlich Neues nicht hinzu. Es ändert sich nur die Reihenfolge der Bestimmung der obigen 15 Rechnungsgrößen, wobei im allgemeinen von u_0, E und g_1 als den nächstliegenden auszugehen sein wird. Das obige Beispiel kann in diesem Sinne unmittelbar unter Benutzung dieser 3 Grundgrößen durchgeführt werden, was natürlich zu denselben Resultaten führen muß.

In der Übersicht Seite 39 sind die Beziehungen der 15 Kalkulationsgrößen untereinander in etwas erweiterter Form zusammengestellt, wonach jede nach Bedarf durch eine oder zwei der anderen ausgedrückt werden kann. Die 3 Grundgrößen E, u_0 und g_1 bzw. U sind vorangestellt. Es genügen jedoch auch irgend 3 andere voneinander unabhängige, d. h. nicht in ein und derselben Gleichung vorkommende Größen, um die 12 übrigen daraus zu bestimmen.

In jeder Gleichung kommen höchstens 3 Rechnungsgrößen, von denen nur je 2 „unabhängig" voneinander sind, vor. Enthält eine Gleichung nur 2 Kalkulationsgrößen, so sind sie ebenfalls nicht unabhängig voneinander, d. h. nicht beide zugleich als Grund- oder Ausgangsgrößen der Kalkulation verwendbar.

Wie verlautet, sollen die Genossenschaften nur mit dem Teil ihres Umsatzes zur Umsatzsteuer herangezogen werden, der den Einkaufspreis der umgesetzten Waren übersteigt, d. h. nur ihr Umsatzgewinn G soll der Steuer unterliegen, so daß für eine Genossenschaft die Umsatzsteuer nach obigem Beispiel nur betragen würde $u = \frac{u_0}{100} G = 1856$ M, demnach der Verkaufsgewinn $g = G - u = 90\,957$ M und der zur Abwälzung der Umsatzsteuer auf die Genossen erforderliche Zuschlag hierauf $u_g = \frac{100 \cdot u_0}{100 - u_0} = 2{,}04\%$, da 2,04% von 90 957 M zur Deckung von 1856 M Umsatzsteuer gerade ausreichen [1]).

Sicherung der Betriebsgeheimnisse und Konkurrenzfähigkeit im Betriebsrätegesetz.

Von Franz Goerrig, Köln.

Es mehren sich in letzter Zeit in Literatur und Praxis die Klagen über die Gefährdung von Betriebsgeheimnissen und der Wettbewerbsfähigkeit durch die Betriebsvertretungen.

Man klagt darüber, daß einzelne Betriebsräte wenn auch nicht aus böser Absicht und nicht in voller Erkenntnis der Gefährlichkeit ihres Beginnens, sondern mehr nur in dem Bestreben, ihren gewerkschafts- und sozialpolitischen Forderungen Anerkennung zu verschaffen, das, was sie auf Grund ihrer Betriebsratstätigkeit an Einblick in die Fabrikations- und Geschäftsmethoden gewonnen haben, außenstehenden Personen mitteilen, von denen es wiederum die Konkurrenten der benachteiligten Betriebe erfahren und für ihre Geschäftszwecke ausnutzen.

Verfolgt man die Einzelfälle genauer, so wird man aber sehr häufig finden, daß auch die Arbeitgeber an den beklagten Übelständen nicht ganz unschuldig sind, weil sie in Verkennung der gesetzlichen Lage bei der Preisgabe von Geschäftsgeheimnissen an die Betriebsräte unnötigerweise zu weit gegangen sind oder es unterlassen haben, einer Verletzung der Schweigepflicht mit den zur Verfügung stehenden Mitteln rechtzeitig vorzubeugen.

Es erscheint daher angebracht, systematisch und übersichtlich zusammenzustellen, wie weit die Auskunfts- und Berichterstattungspflicht des Arbeitgebers geht und welche Sicherungsmittel ihm gegen eine schädigende Ausnutzung der mitgeteilten Angaben über die Geschäftslage usw. zur Verfügung stehen.

Nach dem Betriebsrätegesetz können wir die allgemeine Auskunftspflicht in verschiedene Teilkomplexe zusammenfassen:

Nach § 71 des Betriebsrätegesetzes hat der Betriebsrat zunächst in Betrieben mit wirtschaftlichen Zwecken das Recht, vom Arbeitgeber zu verlangen, daß er dem Betriebsausschuß oder, wo ein solcher nicht besteht, dem Betriebsrat, soweit dadurch keine Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse gefährdet werden und gesetzliche Bestimmungen nicht entgegenstehen, über alle, den Dienstvertrag und die Tätigkeit der Arbeitnehmer berührenden Betriebsvorgänge Aufschluß gibt, die Lohnbücher und die zur Durchführung von bestehenden Tarifverträgen erforderlichen Unterlagen vorlegt.

Der Arbeitgeber ist darüber hinaus nach Abs. 3 des § 71 BRG. verpflichtet, vierteljährlich einen Bericht über die Lage, den Gang des Unternehmens und des Gewerbes im allgemeinen, sowie über die Leistungen des Betriebes und den zu erwartenden Arbeitsbedarf im besondern zu erstatten.

In Betrieben, deren Unternehmer zur Führung von Handelsbüchern verpflichtet sind und die in der Regel mindestens 300 Arbeitnehmer oder 50 Angestellte im Betriebe beschäftigen, können die Betriebsräte verlangen, daß den Betriebsausschüssen oder, wo solche nicht bestehen, den Betriebsräten alljährlich vom 1. Januar 1921 ab nach Maßgabe des Gesetzes über die Betriebsbilanz und Betriebsgewinn- und Verlustrechnung vom 5. Februar 1921 eine Betriebsbilanz und eine Betriebsgewinn- und Verlustrechnung für das verflossene Geschäftsjahr

[1]) Diese, wie man sieht, nicht unbedeutende steuerliche Begünstigung der Genossenschaften und Konsumvereine ist jedoch inzwischen im Steuerkompromiß vom Plenum des Reichstags infolge Einspruchs der nicht genossenschaftlich organisierten Kaufmannschaft abgelehnt worden.

spätestens 6 Monate nach Ablauf des Geschäftsjahres zur Einsichtnahme vorgelegt und erläutert wird.

Endlich haben einige Mitglieder des Betriebsrates nach Maßgabe eines noch näher zu erlassenden Gesetzes das Recht, an den Aufsichtsratssitzungen mit beratender und beschließender Stimme teilzunehmen und sich auf diese Weise noch tieferen Einblick in den Betrieb und das Geschäft zu verschaffen.

Bei diesem 4fachen Rechte des Einblickes in die verschiedensten Geschäftsvorgänge bleibt es nicht aus, daß die Betriebsratsmitglieder und insbesondere die Mitglieder des Betriebsausschusses in recht intensiver Weise in die Betriebsverhältnisse, die Leistungsfähigkeit und die Betriebs- und Geschäftsmethoden eingeweiht werden.

Das Gesetz hat auch die darin liegenden Gefahren nicht ganz verkannt und deshalb der Auskunftspflicht schon an sich gewisse Grenzen gesetzt, um zu verhüten, daß durch eine Auskunftserteilung über Fragen, die nicht unbedingt zur Erfüllung der Betriebsratsaufgaben gestellt und beantwortet werden müssen, die Gefahr der Gefährdung der Betriebsgeheimnisse und Konkurrenzfähigkeit nicht unnötig erhöht wird.

Im Vordergrunde dieser Kautelen und Grenzen der Auskunftspflicht steht der Satz des § 71, daß die Auskunft nur „zur Erfüllung der Betriebsratsaufgaben" gesetzlich eingeräumt ist. Daraus ergibt sich, daß der Arbeitgeber alle Auskunft über Fragen verweigern darf, die nicht unbedingt zur Erfüllung der Betriebsratsaufgaben gestellt zu werden brauchen. Die Aufgaben selbst finden ihre Begrenzung in den §§ 1, 66 und 78 BRG. vor allem in den dort vorgesehenen Obersätzen, daß der Betriebsrat nur die gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen der Arbeitnehmer dem Arbeitgeber gegenüber wahrzunehmen und den Arbeitgeber in der Erfüllung der Betriebszwecke zu unterstützen hat, daß er nur in sozialen Fragen ein Mitbestimmungs-, in betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und technischen Fragen dagegen nur ein Mitberatungsrecht hat und dahin wirken muß, daß alles unterbleibt, was die Wirtschaftlichkeit des Betriebes und der Betriebsleistungen auf der einen und das Gemeinwohl auf der anderen Seite schädigen könnte.

Die Auskunftspflicht besteht fernerhin nur für Betriebe mit wirtschaftlichen Zwecken, nicht dagegen für Unternehmungen, Betriebe und Verwaltungen, die politischen, gewerkschaftlichen, militärischen, konfessionellen, wissenschaftlichen, künstlerischen und ähnlichen Bestrebungen dienen.

Auch braucht die Auskunft nicht dem ganzen Betriebsrat gegeben werden, sondern der Arbeitgeber ist berechtigt, bei der Erteilung der Auskünfte nur den vorhandenen Betriebsausschuß zuzuziehen, um dadurch den Kreis der Personen, an die die Betriebs- und Geschäftsauskünfte erteilt werden, einzuschränken.

Fernerhin besteht nur dann und nur in solchen Fällen eine Auskunftspflicht, in denen durch die Auskunft keine Gefährdung von Betriebs- oder Geschäftsgeheimnissen hervorgerufen wird. Als Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse gelten dabei alle Einrichtungen und Maßnahmen, an deren Geheimhaltung nach der Natur und der Eigenart des Unternehmens ein begründetes Interesse besteht, also z. B. besondere Betriebseinrichtungen, Fabrikationsmethoden, Zahl und Art der angefertigten Waren, Absatzverhältnisse, Bezugsquellen, Umsatzgebiete, Umsatzhöhe, Kundenlisten, Preisberechnungen usw.

Ob im einzelnen ein Geschäfts- oder Betriebsgeheimnis vorliegt, entscheidet in erster Linie der Arbeitgeber, gegen dessen Entscheidung nur bei Mißbrauch seines Bestimmungsrechtes gemäß § 99 Abs. 3 BRG. vorgegangen werden kann.

Endlich endet die Auskunftspflicht da, wo gesetzliche Hindernisse entgegenstehen. Als ein solches Hindernis gilt vor allem die Amtsverschwiegenheit und die Schweigepflicht gewisser Berufe gemäß § 300 des Reichsstrafgesetzbuches.

Während alle diese Kautelen und Grenzen gleichmäßig für alle 4 Auskunftsarten bestehen, sind kraft positiver Bestimmungen für die einzelnen Arten der vorgeschriebenen Auskunftserteilung noch besondere Grenzen gesetzt.

So brauchen in Erfüllung der allgemeinen Auskunfts- und Vorlegungspflicht nicht alle Geschäftsvorgänge, Aufzeichnungen und Geschäftsbücher, sondern nur die Lohnbücher der Arbeiter, sowie die zur Durchführung bestehender Tarifverträge erforderlichen Unterlagen vorgelegt zu werden. Es brauchen also z. B. nicht vorgelegt zu werden Gehaltslisten der Angestellten, Kontokorrentauszüge, Preislisten; Kalkulationsunterlagen usw.

Bei dem vierteljährlichen Geschäftsbericht brauchen auch keinerlei Unterlagen ausgehändigt oder gezeigt zu werden. Es genügt vielmehr, daß der Arbeitgeber die Auskunft und den Bericht ohne Benutzung irgendwelcher Unterlagen nach seiner freien Kenntnis der Betriebs- und Geschäftslage erteilt.

Was sodann die Bilanzvorlagepflicht betrifft, so besteht diese nur für Betriebe, die mindestens 300 Arbeitnehmer oder 50 Angestellte beschäftigen, zur Buchführungspflicht nach allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen verpflichtet, nicht im öffentlichen Interesse von der Vorlagepflicht befreit sind usw. Auch braucht die Bilanz nur über das reine Betriebsvermögen, nicht auch über etwaiges Privatvermögen der Unternehmer Auskunft zu geben; sie braucht nicht durch Unterlagen spezifiziert und nicht ausgehändigt zu werden und ihre Vorlage kann nur innerhalb gewisser festbegrenzter Fristen verlangt werden.

In ähnlicher Weise ist endlich auch in dem Gesetz über die Entsendung von Betriebsratsmitgliedern in den Aufsichtsrat eine gewisse Begrenzung des Einblickrechtes und der Auskunftspflicht vorgesehen.

Immerhin genügt auch die so begrenzte Auskunftspflicht, um den Betriebsrat in einer Art und Weise Einblick in die Betriebs- und Geschäftsver-

hältnisse gewinnen zu lassen, die einer Sicherung gegen eine rechtswidrige Ausnutzung verlangt.

Diese Sicherung besteht auch tatsächlich in doppelter Weise. Einmal stehen dem Arbeitgeber gegen eine Schädigung seiner Betriebs- und Geschäftsinteressen durch die unvorsichtigen und böswillig ihre Einblicke in die Geschäfts- und Betriebsmethoden verwertenden Betriebsratsmitglieder die allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen, vornehmlich die Paragraphen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb vom 7. Juni 1919 zur Verfügung.

Nach dessen § 1 kann z. B. auf Unterlassung und Schadenersatz in Anspruch genommen werden, wer im geschäftlichen Verkehr mit Zwecken des Wettbewerbes Handlungen vornimmt, die gegen die guten Sitten verstoßen.

Nach § 12 des unlauteren Wettbewerbsgesetzes wird mit Gefängnis bis zu einem Jahr und mit Geldstrafe bis zu 5000 M oder mit einer dieser Strafen bedroht, wer als Angestellter oder Beauftragter eines geschäftlichen Betriebes im geschäftlichen Verkehr Geschenke oder andere Vorteile fordert, sich versprechen läßt oder annimmt, damit er durch unlauteres Verhalten einem anderen bei dem Bezuge von Waren oder gewerblichen Leistungen im Wettbewerb eine Bevorzugung verschaffe.

Nach § 17 des gleichen Gesetzes wird mit Gefängnis bis zu einem Jahre und mit Geldstrafe bis zu 5000 M oder mit einer dieser Strafen bestraft, wer als Angestellter, Arbeiter oder Lehrling eines Geschäftsbetriebes Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse, die ihm vermöge des Dienstverhältnisses anvertraut oder sonst zugänglich geworden sind, während der Geltungsdauer des Dienstverhältnisses unbefugt an andere zu Zwecken des Wettbewerbes oder in der Absicht, dem Inhaber des Geschäftsbetriebes Schaden zuzufügen, mitteilt.

Gleiche Strafe trifft denjenigen, welcher Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse, deren Kenntnis er durch eine der in Abs. 1 bezeichneten Mitteilungen oder durch eine gegen das Gesetz oder die guten Sitten verstoßende eigene Handlung erlangt hat, zu Zwecken des Wettbewerbes unbefugt verwertet oder an andere mitteilt.

Mit Gefängnis bis zu einem Jahre und mit Geldstrafe bis zu 5000 M oder mit einer dieser Strafen wird nach § 18 bestraft, wer die ihm im geschäftlichen Verkehr anvertrauten Vorlagen oder Vorschriften technischer Art, insbesondere Zeichnungen, Modelle, Schablonen, Schnitte, Rezepte zu Zwecken des Wettbewerbes unbefugt verwertet oder an andere mitteilt.

In § 19 heißt es:

Zuwiderhandlungen gegen die Vorschriften der §§ 17, 18 verpflichten außerdem zum Ersatze des entstandenen Schadens. Mehrere Verpflichtete haften als Gesamtschuldner.

§ 20 sagt weiter: Wer zu Zwecken des Wettbewerbes es unternimmt, einen anderen zu einer Zuwiderhandlung gegen die Vorschriften der §§ 1, 18 zu bestimmen, wird mit Gefängnis bis zu 9 Monaten und mit Geldstrafen bis zu 2000 M oder mit einer dieser Strafen bestraft.

Nach § 21 verjähren in 6 Monaten von dem Zeitpunkte an, in welchem der Anspruchberechtigte von der Handlung und von der Person des Verpflichteten Kenntnis erlangt, die in diesem Gesetze bezeichneten Ansprüche auf Unterlassung oder Schadenersatz, ohne Rücksicht auf diese Kenntnis in 3 Jahren von der Begehung der Handlung an.

Für die Ansprüche auf Schadenersatz beginnt der Lauf der Verjährung nicht vor dem Zeitpunkt, in welchem ein Schaden entstanden ist.

Soweit nach den vorhergehenden Bestimmungen der Arbeitgeber einen Anspruch auf Unterlassung der unlauteren Wettbewerbshandlungen hat, können gemäß § 25 des unlauteren Wettbewerbsgesetzes von dem Amtsgericht, in dessen Bezirk die betreffenden Handlungen vorgenommen werden, einstweilige Verfügungen erlassen werden.

Auch kann nach § 26 des Gesetzes neben einer wegen des unlauteren Wettbewerbes verhängten Geld- oder Gefängnisstrafe auf Verlangen des Verletzten auf eine an ihn zu erlegende Buße bis zum Betrage von 10 000 M erkannt werden, wodurch allerdings die Geltendmachung eines weiteren Schadenersatzanspruches ausgeschlossen wird.

Hat der Arbeitgeber in diesen Bestimmungen schon einen verhältnismäßig weitreichenden Schutz gegen eine Ausnutzung der von den Betriebsratsmitgliedern erworbenen Kenntnis der Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse, der Fabrikations- und Geschäftsmethoden, so ist dieser Schutz im Betriebsrätegesetz noch sehr erweitert worden.

Von den vorhin zitierten Bestimmungen des unlauteren Wettbewerbsgesetzes kann der Arbeitgeber bekanntlich nur Gebrauch machen, wenn die betreffende beanstandete Handlung ausdrücklich zu Zwecken des Wettbewerbs vorgenommen worden ist.

Gerade bei Betriebsratsmitgliedern wird aber sehr häufig nicht die Absicht des unlauteren Wettbewerbes das leitende Motiv bei der Preisgabe der Betriebsgeheimnisse sein, sondern mehr vielleicht die gutgemeinte Absicht, der Gewerkschaft oder der Belegschaft des eigenen oder benachbarten Betriebes zu dienen.

Aus diesem Grunde mußte im Betriebsrätegesetz auch gegen solche nicht aus Gewinnabsicht erfolgenden Handlungen gegen die Schweigepflicht Vorsorge getroffen werden.

Es ist dies geschehen in der Form, daß in den §§ 71 ff. für die Mitglieder des Betriebsrates und Betriebsausschusses eine besondere Schweigepflicht festgesetzt worden ist, die unter ziemlich weitgehende Strafsicherungen gestellt wurde.

Nach § 71 BRG. sind z. B. die Mitglieder des Betriebsausschusses oder des Betriebsrates verpflichtet, über die ihnen vom Arbeitgeber gemachten vertraulichen Angaben, gleichgültig wann und über welche Gegenstände sie gemacht worden sind, Stillschweigen auch noch nach Beendigung des Dienst- oder Arbeitsverhältnisses zu bewahren.

Dieselbe Schweigepflicht besteht nach § 72 bezüglich der Mitteilungen, die dem Betriebsrat oder Betriebsausschuß gelegentlich der Vorlage oder Erläuterung der Bilanz gemacht werden.

Diese Bestimmungen über die Schweigepflicht stellen zweifellos Schutzgesetze zugunsten der betreffenden Arbeitgeber im Sinne des § 823 Abs. 2 BGB. dar. Werden sie also von einem Betriebsratsmitglied verletzt und wird dadurch vorsätzlich oder fahrlässig dem Arbeitgeber ein Schaden zugefügt, so haftet das betreffende Betriebsratsmitglied auf vollen Schadenersatz.

Außerdem verletzt das Betriebsratsmitglied in grober Weise seine Betriebsvertretungspflichten und gibt damit dem Arbeitgeber das Recht gemäß § 39, beim Schlichtungsausschuß das Erlöschen der Mitgliedschaft zu beantragen.

Darüber hinaus wird der Verstoß gegen die Schweigepflicht in manchen Fällen dem Arbeitgeber auch einen Grund zur fristlosen Entlassung im Sinne der §§ 123, 124 a, 133 b, 133 c GewO., 70 und 72 HGB. und 626 BGB. geben.

Da aber in den letzteren Fällen es oft schwierig sein wird, eine Böswilligkeit des Arbeitnehmers und damit das Vorliegen eines wichtigen Grundes zu beweisen, und da andererseits auch eine zivilrechtliche Klage auf Schadenersatz wegen der geringen Aussichten einer etwaigen Zwangsvollstreckung praktisch ziemlich wertlos ist, kommen mehr die Strafbestimmungen des Betriebsrätegesetzes als Schutz in Frage.

Diese Strafbestimmungen sind im § 100 BRG. näher festgelegt. Danach wird mit Geldstrafe bis zu 1500 M oder mit Haft bestraft, wer unbefugt, d. h. ohne Zustimmung des Arbeitgebers, vertrauliche Angaben, Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse, d. h. alle Dinge, die sich auf den Betrieb oder das Geschäft beziehen und von dem Arbeitgeber geheimgehalten werden, die ihm als Angehörigen einer Betriebsvertretung bekanntgeworden und als solche bezeichnet worden sind, offenbart. Hat der betreffende Betriebsratsangehörige die Tat in der Absicht begangen, sich oder einem anderen einen Vermögensvorteil zu verschaffen oder dem Arbeitgeber Schaden zuzufügen, so droht ihm eine Gefängnisstrafe bis zu einem Jahre. Auch kann dann neben der Gefängnisstrafe auf Geldstrafe bis zu 3000 M und außerdem auf die Einziehung der durch die strafbare Handlung erlangten Vorteile erkannt werden.

Die Verfolgung tritt nur auf Antrag des Unternehmers ein. Die Zurücknahme des Antrages ist zulässig. Bezüglich des Antragsrechts gelten die allgemeinen Bestimmungen der §§ 41 bis 64 StGB., d. h. der Antrag muß innerhalb einer Frist von 3 Monaten gestellt werden. Die Frist beginnt mit dem Tage, seit welchem der zum Antrage Berechtigte von der Handlung und von der Person des Täters Kenntnis erlangt hat. Der Antrag kann auch nicht getrennt werden, d. h. wenn an der strafbaren Handlung mehrere beteiligt waren, so findet das gerichtliche Verfahren gegen alle Beteiligten statt, auch wenn nur gegen einen derselben auf Bestrafung angetragen worden ist, ohne Rücksicht darauf, ob der einzelne als Täter, als Teilnehmer oder als Begünstiger in Frage kommt. Die Zurücknahme des Antrages ist nur bis zur Verkündung eines auf Strafen lautenden Urteiles zulässig; wird der Antrag gegen einen der Beteiligten rechtzeitig zurückgenommen, so wird das Verfahren auch gegen die anderen gleichzeitig eingestellt.

Sollte in Einzelfällen Streit über den Umfang der Auskunfts- und Berichterstattungspflicht entstehen, so entscheidet gemäß § 93 Ziff. 3 BRG. der Bezirkswirtschaftsrat, und solange ein solcher noch nicht bestehen sollte, gemäß § 103 die entsprechende vorläufig betraute Ersatzstelle.

Werden alle diese Kautelen der Auskunftspflicht und die Strafsicherungsbestimmungen in der Praxis genügend beachtet und den Betriebsvertretungen in den geeigneten Fällen immer wieder nahegelegt, so steht zu erwarten, daß ein Teil der heutigen zahlreichen Klagen allmählich verstummt.

Werbewissenschaftlicher Teil.

Die bevorzugte Blickrichtung beim Betrachten von Schaufenstern.

Von E. Lysinski, Mannheim.

Eine für die Wirkung des Schaufensters wichtige Untersuchung ist kürzlich von Privatdozent Dr. Blumenfeld von der Technischen Hochschule Dresden durchgeführt und in Heft 3 des 2. Jahrgangs der „Praktischen Psychologie“ unter dem Titel „Zur Psychotechnik der Werbewirkung des Schaufensters“ veröffentlicht worden. In Ergänzung der in Heft 1/3 der vorliegenden Zeitschrift Jahrgang 1919 erschienenen Abhandlung „Zur Psychologie der Schaufensterreklame“, die auf statistischem Wege die Wirkung einiger typischer Schaufensterausstattungen exakt zu erfassen suchte, dürfte eine Besprechung dieser Arbeit nicht unangebracht sein.

Das Ziel der Blumenfeldschen Untersuchung geht dahin, die natürliche Blickrichtung beim Betrachten eines Schaufensters zu ermitteln. Nach dem engen Zusammenhang, der zwischen Blick- und Aufmerksamkeitsrichtung besteht, kann man den Zweck dieser Untersuchung auch so bestimmen, daß sie den Aufmerksamkeits- oder Beachtungswert der verschiedenen Teile des Schaufensters feststellen soll.

Daß nicht der ganze Schaufensterraum gleichmäßig beachtet wird, ist von vornherein klar. Für den flüchtigen Passanten ist dies schon wegen der Enge des Bewußtseinsfeldes, oder noch genauer gesagt, des Aufmerksamkeitsfeldes gänzlich ausgeschlossen. Aber auch für den aufmerksamen Beschauer werden die einzelnen Teile des Schaufensters, der Vordergrund, der Hintergrund, die mittleren und seitlichen Teile nicht von gleichem Wert sein. Den Aufmerksamkeitswert der verschiedenen Teile des Schaufensters zu kennen, ist nun für die Praxis wichtig. Denn der Geschäftsmann weiß dann, an

welche Stelle er die wichtigsten Gegenstände hinzustellen hat, die, auf welche er besonders aufmerksam machen will, und wohin die weniger wichtigen Waren gehören.

Bei der Schaufensterbetrachtung handelt es sich in den meisten Fällen um eine Einstellung des Blickes auf die Wahrnehmung naher Dinge. Nun wissen wir aus den Ergebnissen der allgemeinen Psychologie, daß sich bei der Wahrnehmung naher Gegenstände eine Tendenz zur Blicksenkung geltend macht. Man kann schon hieraus schließen, daß die Senkung der Blickrichtung die natürliche Haltung beim Betrachten eines Schaufensters sein wird, und daß demnach die entsprechend aufgestellten Gegenstände eine bevorzugte Beachtung erfahren werden.

Um nun festzustellen, ob es sich in der Praxis wirklich so verhält, wie man auf Grund dieser theoretischen Erwägungen annehmen muß, hat Blumenfeld die tatsächliche Blickrichtung beim Betrachten von Schaufenstern beobachtet und statistisch festgehalten. Er ging also an verschiedenen Tagen und zu verschiedenen Tageszeiten durch die belebtesten Straßen und registrierte die Blickrichtung aller Personen, die vor jedem einzelnen Schaufenster standen, das er gerade passierte, ganz gleich, wie ihre Blickrichtung vorher war, oder wie sie sich nachher änderte, oder wie lange sie anhielt. Bei genügend großen Zahlen mußte dabei zum Ausdruck kommen, wenn eine Richtung der Häufigkeit oder der Dauer nach überwog.

Unterscheidet man zunächst 3 Richtungen, nach oben, ungefähr geradeaus und nach unten, so ergab die Feststellung folgende Zahlen:

Blickrichtung nach oben	. .	67 Fälle,
„ geradeaus	. . .	219 „
„ nach unten	. . .	646 „ .

Die vorhin angestellten theoretischen Erwägungen finden also durchaus ihre Bestätigung. Gegenstände, die mit gesenktem Blick wahrnehmbar sind, haben einen fast zehnmal so großen Beachtungswert, wie die über Augenhöhe liegenden. Der obere Schaufensterraum muß also, wenn er überhaupt ausgenutzt werden soll, auf Fernwirkung eingestellt werden. Denn beim Sehen in die Ferne besteht umgekehrt die Tendenz zur Blickhebung. In ihm dürfen also höchstens große und weithin sichtbare Gegenstände untergebracht werden.

In gleicher Weise untersuchte Blumenfeld auch die seitliche Richtung des Blickes. Er dachte sich das Schaufenster in ein linkes, mittleres und rechtes Drittel geteilt und zählte wieder die Häufigkeit dieser verschiedenen Blickrichtungen. Dabei ergab die

Blickrichtung nach links	. .	189 Fälle,
„ „ rechts	. .	177 „
„ „ der Mitte	.	411 „ .

Das mittlere Drittel des Schaufensters findet also mehr als doppelt so starke Beachtung wie die Seiten, während diese sich untereinander nur wenig unterscheiden.

Kombiniert man die Ergebnisse beider Feststellungen miteinander, so erhält man ungefähr (abgerundet) folgende Verhältniszahlen für den Aufmerksamkeitswert der verschiedenen Teile des Schaufensters:

	1	2	1
Augenhöhe ←	3	6	3	→ Augenhöhe
	10	20	10

Wie man hieraus ersieht, hat der mittlere untere Teil des Schaufensters ca. den zwanzigfachen Beachtungswert, wie die oberen seitlichen Teile.

Es mag noch hinzugefügt werden, daß natürlich auch die Tiefe des Schaufensters hierauf nicht ohne Einfluß ist. Je mehr sich der Schaufensterraum nach der Tiefe erstreckt, um so mehr macht sich auch wieder wegen der zunehmenden Entfernung die Tendenz zur Blickhebung geltend.

Schließlich ist auch noch zu beachten, daß es Mittel zum zwangmäßigen Blickfang und zur zwangmäßigen Blicklenkung gibt. Ein besonders auffallender Gegenstand wird z. B. auch an sonst ungünstiger Stelle den Blick auf sich ziehen. Und ebenso ist es durch zwangmäßige Blicklenkung möglich, den Blick von der günstigsten Stelle auch zur Beachtung der an sich weniger bevorzugten Stellen hinzuleiten.

Rechtsfragen des Tages.

Die große Weltkonferenz, die zunächst freilich einen wichtigen Faktor der Weltwirtschafts-Erneuerung, die Vereinigten Staaten, nicht einschließt, hat in Genova, la Superba, begonnen. Von ihrem Ausgang hat auch Deutschland sein Horoskop für die Zukunft zu erwarten. Bismarck hat bei Begründung des Deutschen Reichs das berühmte Wort gesprochen: „Setzen wir es in den Sattel, reiten wird es allein können." Auf moderne Verhältnisse umgewandelt, könnte der Satz lauten: Laßt endlich das durch das Zusammentreffen verschiedener Umstände: die Wirtschaftsblockade, den Hunger, den fünfjährigen Krieg, die Meuterei, den sinnlosen Waffenstillstand, das dummdeutsche Vertrauen auf Wilsons Versprechungen zu Boden geworfene deutsche Volk in Ruhe; dann wird es nicht nur seine eigene Wirtschaft aufbauen, sondern auch die feste Grundlage für den Wiederaufbau der europäischen Wirtschaft bilden können. Aber zu dieser Ruhe will der westliche Nachbar den gefürchteten Gegner eben nicht kommen lassen. Der Fluch der bösen Tat, des unter Bruch aller gegebenen Zusicherungen, unter Verletzung des vielgerühmten Nationalitätsprinzips Deutschland aufgezwungenen Versailler Friedens, ist es, daß sie fortzeugend Böses gebären muß und daß ihre Folgen für die Sieger nicht weniger verhängnisvoll sind, als für die Besiegten. Je stärker der Druck auf das deutsche Volk ist, um so enger schließen sich alle deutsch Fühlenden zusammen. Die Zeiten Napoleons sind vorüber, in denen dieser „Hasardeur"

ein deutsches Land gegen das andere ausspielen durfte. Die Franzosen fühlen, daß das Wort des Großen Kurfürsten an Ludwig XIV: „Exoriare aliquis nostris ex ossibus ultor", für jede zeitweilig unterdrückte Nation Ewigkeitswert hat. Ihr Nationalheld Gambetta hat es ja nach dem Verlust Elsaß-Lothringens in die moderne Formel umgegossen: „Toujours y penser, jamais en parler!". Statt den Besiegten mit der als ihre Nationaleigentümlichkeit in Anspruch genommenen „großen Geste" die Hand zur Versöhnung darzureichen, versuchen die Franzosen immer von neuem, Deutschland noch weiter zu demütigen und wirtschaftlich zu ruinieren, mit der natürlichen Wirkung, daß ihr eigener Wiederaufbau nicht fortschreiten kann und daß sie die Quellen verstopfen, aus denen über ihr kriegsverwüstetes Land das belebende Element sprudeln soll. Die Genueser Konferenz hätte das Reparationsproblem an die erste Stelle rücken und den Versailler Vertrag einer vernünftigen Durchsicht unterwerfen müssen. Statt dessen erklärte Frankreich, daß bei Berührung dieses Themas ihre Delegation werde abberufen werden, und die ganz unter französischem Einfluß stehende Reparationskommission verlangte Reformen der deutschen Finanzgebarung, die ein Souverän einem Vasallenstaat auferlegen kann, die aber einem souveränen Volke von 60 Millionen gegenüber undenkbar und unausführbar sind.

Die Erhöhung der Steuerbelastung ist durch die jüngste Note der Reparationskommission gerade in dem Zeitpunkte erfolgt, in dem nach monatelangen Beratungen und Kämpfen die neuen Steuergesetze verabschiedet sind, 14 neue Gesetze müssen dem Gedächtnis eingeprägt werden. Kein Wunder, daß das Gebiet des Steuerrechts mehr und mehr zu einer Geheimwissenschaft eines beschränkten Kreises von Spezialisten wird und daß der einfache Staatsbürger, ja selbst der nicht fachlich vorgebildete Jurist und Nationalökonom nicht mehr imstande ist, sich in den verschlungenen Pfaden und den verschiedenen Stockwerken und Anbauten des Steuergebäudes zurechtzufinden. Der staatsbürgerkundliche Unterricht, dem in den Schulen aller Gattungen ohnehin ein viel größerer Spielraum gewährt werden mußte, als vor dem Kriege, wird sich auch den Grundlagen der Steuergesetzgebung und Steuertechnik zuwenden müssen. —

Die Reform des Eherechts beschäftigt erneut die Gemüter. Im Reichsjustizministerium wird ein die Ehescheidung neu ordnender Gesetzentwurf vorbereitet; das zweite, unbedingt vor der allgemeinen Erneuerung des bürgerlichen Rechts zu lösende eherechtliche Problem betrifft das Ehegüterrecht. Die Kämpfer und Kämpferinnen im Streit um die Erweiterung der Ehescheidungsmöglichkeiten werden vermutlich enttäuscht werden. Nach den Erklärungen des Reichsjustizministers ist von einer radikalen Änderung im Sinn einer grundsätzlichen Gestaltung der Dissoziation auf Grund von Vereinbarung der Ehegatten keine Rede. Es handelt sich nur darum, neben das heute das Ehescheidungsrecht des Bürgerlichen Gesetzbuchs grundsätzlich — bis auf den Fall der Geisteskrankheit — beherrschende Verschuldensprinzip das Zerrüttungsprinzip zur Geltung zu bringen; d. h. die Ehescheidungskammer soll in der Lage sein, eine Ehe auch dann zu trennen, wenn sie sich offenbar unglücklich gestaltet hat, ohne daß einem der Ehegatten eine gesetzlich umschriebene und umschreibbare Schuld: Ehebruch, Lebensnachstellung, bösliche Verlassung, unsittliches oder unwürdiges Verhalten, zur Last gelegt werden kann, sondern der Grund des ehelichen Unfriedens in der Verschiedenheit von Abstammung, Erziehung, Kulturbedürfnissen, Lebensauffassung liegt. Sind beide Ehegatten hierüber einig, sind keine Kinder zu versorgen, so ist die Lösung des Problems einfach. Man braucht nur zu den Grundsätzen des Preußischen Allgemeinen Landesrechts zurückzukehren, das bei kinderloser Ehe eine Scheidung auf Grund wechselseitigen Einverständnisses zuließ. Die rechtspolitische Gestaltung wird erst schwierig, wenn nur der eine Ehegatte der Fesseln der Ehe ledig sein möchte, oder wenn minderjährige Kinder vorhanden sind, deren Erziehung und Jugendglück durch die Trennung der Eltern und das Hin- und Herzerren zwischen ihnen fast immer Schiffbruch zu leiden pflegen.

Auch die zweite trennende eherechtliche Frage nach der Neugestaltung des Ehegüterrechts ist nicht so leicht zu lösen, wie sie gestellt wird. Bei oberflächlicher Betrachtung könnte man glauben, daß mit Rücksicht auf das Hineinwachsen der Frau in die wirtschaftliche Betätigung während der Kriegszeit der Grundsatz der Gütertrennung das Ideal des gesetzlichen Güterrechts darstellt. Dabei wird aber übersehen, daß im Mittelstand und in der handeltreibenden Bevölkerung die Frau, sei es im Geschäft des Mannes, sei es außer dem Hause, hart mitarbeiten muß. Das von beiden Eheleuten Erarbeitete bleibt aber, solange die Ehe nicht zerrüttet ist, in der Regel in der Hand des Mannes und vermehrt sein Vermögen. Bei Trennung geht die Frau dann leer aus. Man wird daher ein auch schon in anderen Ländern durchgeführtes Mischsystem anwenden: während der Dauer der Ehe soll Gütertrennung herrschen, d. h. jeder Ehegatte soll über Substanz und Einkünfte seines Vermögens die freie und alleinige Verfügung haben; bei Auflösung der Ehe soll aber eine Teilung des in der Ehe erworbenen Vermögens stattfinden, also eine Verbindung der Gütertrennung mit der Errungenschaftsgemeinschaft.

Auf dem Gebiete des öffentlichen Rechts ist die Frauenemanzipation, die in Art. 109 der neuen Reichsverfassung verheißene Gleichstellung der Frauen mit den Männern in Ansehung der staatsbürgerlichen Rechte, in einen neuen Entwicklungsabschnitt getreten: die Frauen haben ihre Anteilnahme an der Rechtspflege erobert. Der Gesetzentwurf über die Befähigung der Frauen zum Schöffen- und Geschworenenamt ist auch im Reichsrat zur Annahme gelangt; die Zulassung der Frau zu den

Ämtern des Berufsrichters, Staats- und Rechtsanwalts, Notars, Gerichtsschreibers und Gerichtsvollziehers steht bevor. Wer sein Leben lang im Gerichtssaal gewesen ist, sieht dieser von vielen begrüßten, von mehreren gescholtenen Entwicklung mit Gleichmut entgegen. Sie wird keine fühlbare Umstellung des Gerichts- oder Anwaltsdienstes nach sich ziehen. Immer werden 99 %, selbst der studierten Frauen, den schönsten, edelsten und natürlichsten Beruf der Frau: eine liebende und geliebte Gattin und eine gütige und verständnisvolle Erzieherin ihrer Kinder zu sein, mit Freuden gegen die aufreibende Gerichtstätigkeit eintauschen. Aber den vielen, denen aus Geschick diese Betätigungsmöglichkeit in der eigenen Familie nicht genügt, ist ein neues Arbeitsfeld erschlossen. Auch hier hat sich der Grundsatz durchgesetzt: Freie Bahn dem Tüchtigen. Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

(Berichtszeitraum: 15. März bis 15. April 1922.)

A. Reichsrecht.

1. Gesetz betr. den Kassenbestand der Reichsbank. Vom 4. März 1922 (RGBl. S. 235).

Ermächtigt die Reichsbank — zwecks Ermöglichung der Erlangung ausländischen Kredits —, einen Teil ihres Goldschatzes bei einer ausländischen Bank niederzulegen und trotzdem als Kassenbestand aufzuführen.

2. Gesetz zur Vereinfachung des Aufgebotsverfahrens. Vom 8. März 1922 (RGBl. S. 269).

Vereinfacht und verbilligt das Aufgebotsverfahren.

3. Verbot der Ausfuhr, Veräußerung und Verpfändung ausländischer Wertpapiere. Vom 18. März 1922 (RGBl. S. 272).

Verbietet bis zum 30. September 1922, ausländische Wertpapiere nach dem Auslande auszuführen oder an eine im Ausland ansässige Person zu veräußern oder zu verpfänden.

4. Reichsmietengesetz. Vom 24. März 1922 (RGBl. S. 273).

Stellt das Mietrecht rechtlich und wirtschaftlich auf neue Grundlagen. Jederzeitige Möglichkeit, die gesetzliche Miete als Berechnungsgrundlage herbeizuführen. Abwälzung der Unterhaltungskosten auf die Mieter. Einführung einer Mietervertretung als Kontrollkommission. Inkrafttreten am 1. Juli 1922. Bis dahin Verlängerung der bisherigen Wohnungsmangelvorschriften gemäß Gesetz vom 20. März 1922 (RGBl. S. 279). Vgl. unten B 3.

5. Gesetz über die Vereinigung von Pyrmont mit Preußen. Vom 24. März 1922 (RGBl. S. 281).

Reichsgesetzliche Genehmigung der Ablösung Pyrmonts von Waldeck und der Angliederung an Preußen.

6. Gesetz über Verlängerung der Geltungsdauer von Demobilmachungsverordnungen. Vom 30. März 1922 (RGBl. S. 283).

Läßt einen großen Teil dieser Verordnungen bis zum 31. Oktober 1922 in Kraft. Aufgehoben ist u. a. das Verbot der Beschäftigung von Ehefrauen, deren Männer tätig sind, und von Personen an Orten, an denen sie am 1. Juli 1914 noch nicht in Arbeit standen.

B. Preußisches Recht.

1. Gesetz über die Gewährung von Wirtschaftsbeihilfen an unmittelbare Staatsbeamte und Lehrpersonen. Vom 18. März 1922 (PrGS. S. 63).

Ermächtigt den Finanzminister zur Genehmigung widerruflicher Wirtschaftsbeihilfen an Orten mit besonders schwierigen wirtschaftlichen Verhältnissen.

2. Gesetz zur Abänderung der Feld- und Forstpolizeigesetze. Vom 28. März 1922 (PrGS. S. 69).

Wertgrenze und Ersatzgeld werden, der Geldentwertung entsprechend, auf den zehnfachen Betrag erhöht.

3. Verlängerung von auf Grund der Mietenschutz- und Wohnungsmangelverordnung erlassenen Anordnungen. Vom 22. März 1922 (PrGS. S. 74).

Verlängert die preußisch-rechtlichen Anordnungen bis zum 30. Juni 1922, in Verbindung mit dem Inkrafttreten des Reichsmietengesetzes (oben A 4) am 1. Juli 1922.

Rundschau.

Außenhandel.

Außenhandelserleichterungen für die deutsche Gewerbeschau in München. Durch eine Bekanntmachung des Reichswirtschaftsministers werden die Zollstellen ermächtigt, die Ein- und Wiederausfuhr von Waren, die zur Ausstellung auf der vom 1. März bis zum 31. Oktober 1922 in München stattfindenden Deutschen Gewerbeschau bestimmt und als solche in den Begleitpapieren bezeichnet sind, unter der Bedingung ohne Ein- bzw. Ausfuhrbewilligung zuzulassen, daß sie unter Zollaufsicht auf ein Münchener Zollamt abgefertigt werden, während ihres Verbleibs in Deutschland im Vormerkverfahren unter Zollaufsicht bleiben und binnen zwei Monaten nach Schluß der Messe wieder ausgeführt werden. Die Wiederausfuhr muß der betreffenden Zollstelle gegenüber sichergestellt werden.

Geschäftslage in Venezuela. Das Handels-Ministerium in Carcas hat soeben statistische Mitteilungen über Handel und Schiffsverkehr in Venezuela veröffentlicht, die sich auf die Zeit vom Juli bis Dezember 1920 beziehen. Einige allgemein interessierende Daten aus diesem Berichte sind folgende: Im 2. Halbjahr 1920 liefen in venezuelischen Häfen 329 Dampfer und 248 Segelschiffe mit insgesamt rund 700 000 t ein. Von diesen Dampfern trugen 101 amerikanische, 77 holländische, 33 englische, 32 norwegische, 29 französische, 22 venezuelische, 16 italienische, 14 spanische und 5 schwedische Flaggen. Des ferneren wird über den Import in den 6 Rechnungsjahren 1915—20 wie folgt berichtet: Der Import betrug im Jahre

1915	etwa	70	Mill. Bol.
1916	„	106	„ „
1917	„	114	„ „
1918	„	77	„ „
1919	„	177	„ „
1920	„	302	„ „

wobei der Bolivar einem Frank gleichgesetzt ist unter Zugrundelegung des Frankwertes vor dem Kriege. Diese Zahlen geben ein lehrreiches Bild, denn sie zeigen deutlich, wie im Jahre 1918 eine starke Depression eintrat, die der damalige Kriegszustand verursachte. Die folgenden Jahre 1919 und 1920 weisen dagegen einen gewaltigen Umschwung auf. Der Handel nahm ungemein zu infolge der äußerst günstigen Marktlage und für einige der Hauptausfuhrartikel, wie Kaffee, Kakao wurden bis dahin ungekannte Preise gezahlt. Durch die glänzende geschäftliche Lage verleitet, bestellten die dortigen Kaufleute Waren aller Art in ungeheuren Quantitäten, und als etwa Mitte 1920 die

allgemeine Geschäftskrisis eintrat und der Handel gänzlich ins Stocken geriet, waren die Magazine dermaßen überfüllt, daß die venezuelischen Kaufleute zum größten Teile heute noch unter dieser Warenanhäufung leiden. Für die nächste Zukunft bestehen somit keine günstigen Aussichten für einen Import nach Venezuela.

Die Marktlage in Nicaragua: Die Wirtschaftsverhältnisse dort sind augenblicklich recht ungünstig, und mit Sinken der Preise der Landesprodukte hat sich eine nie gesehene Krisis entwickelt, die insbesondere durch die kaufmännische Überspekulation Verschärfung erfuhr. Die Kaufleute hatten ihre Kredite aufs äußerste angestrengt, und die Folge davon ist, daß das Geschäft augenblicklich lahmliegt. Es besteht die Möglichkeit, daß allmählich eine Besserung eintritt, da man eine verhältnismäßig gute Kaffeernte erwartet.

Geschäftssprache im Verkehr mit Südamerika. Man schreibt uns aus den südamerikanischen Staaten, und zwar insbesondere aus Brasilien, immer wieder, daß deutsche Firmen sich bei Offerten usw. der englischen Sprache bedienen. Diese Maßnahme wird als durchaus unzweckmäßig bezeichnet, da Schreiben in englischer Sprache in Latein-Amerika meist in den Papierkorb wandern und man außerdem damit riskiert, daß sie deutsche Niederlassungen, an welche sie gleichfalls ergehen, vor den Kopf stoßen. Man sollte also soweit als irgend möglich in der Sprache des betreffenden Landes Drucksachen usw. anfertigen lassen, wobei noch bemerkt werden muß, daß lediglich für Brasilien die portugiesische Sprache in Betracht kommt, während man in den übrigen lateinischen Staaten Südamerikas Spanisch spricht. Sollte es einer Firma nicht möglich sein, diese Sprache anzuwenden, so ist es immerhin zweckmäßiger, sich der deutschen als der englischen Sprache zu bedienen. Als Beispiel, wie nordamerikanische Firmen in Südamerika Propaganda treiben, diene die Zeitschrift „O Exportador Americano", die von der Johnston Export Publishing Co., New York, E. U. A. in portugiesischer Sprache für Brasilien herausgegeben wird.

Banken.

Neue Bankgründung in Bulgarien. Über Auftrag der bulgarischen Regierung ist am 1. Februar d. J. von der Banque Nationale und der Banque Agricole de Bulgarie eine neue Bank unter der Firma Internationale Handelsbank in Sofia gegründet worden, welche den Zweck haben soll, den Getreideexport zu erleichtern und evtl. den Bauern Vorschüsse auf das zu exportierende Getreide zu geben.

Das Gründungskapital beträgt 15 000 000 Lewa, wobei die Regierung den erwähnten beiden Banken gleichzeitig das Recht einräumte, ihre Geschäftseinlagen gegebenenfalls zu verdoppeln. Es besteht ferner die Absicht, das Kapital auf 75 000 000 Lewa zu erhöhen; der Direktor der Nationalbank, Herr Panayotoff, ist vor kurzem im Ausland gewesen, um ausländischen Interessengruppen die restlichen 45 Millionen anzutragen.

Das Unternehmen befindet sich derzeit noch im Entwicklungsstadium; es amtiert in den Räumen der Nationalbank. Bisher wurde der Gouverneur der Nationalbank, Herr Damianoff, zum Präsidenten, der Präsident der Sofioter Handelskammer, Herr Karadschoff, zum Vizepräsidenten und der bisherige Vertreter der „Viktoria" in Berlin, Herr Kolaroff, zum geschäftsführenden Direktor ernannt (Zl. 4007/Ga.).

Post.

Die belgische Staatsbahnverwaltung führt Klage darüber, daß die Postpakete nach Belgien nur von einer Zollinhaltserklärung begleitet sind und daß die Zollinhaltserklärungen über Art, Menge, Wert, Gewicht usw. jeder Warengattung oder der einzelnen Gegenstände unvollständige Angaben enthalten. Postpakete nach Belgien müssen von 2 Zollinhaltserklärungen begleitet sein. Weitere Auskunft erteilen die Postanstalten.

Vom Reichs-Kursbuch erscheint am 1. Juni eine neue Ausgabe zum Preise von 75 M. Bestellungen nehmen alle Postanstalten und Buchhandlungen entgegen. Wegen der Schwierigkeiten bei der Herstellung des Kursbuchs wird eine frühzeitige Bestellung empfohlen, weil sonst möglicherweise auf Lieferung nicht zu rechnen ist.

Preisausschreiben.

Anläßlich unseres Preisausschreibens ist uns eine größere Anzahl interessanter Arbeiten eingelaufen, die jetzt unter den Preisrichtern zirkulieren und dort einer eingehenden und gewissenhaften Prüfung unterzogen werden. Wir hoffen, in einigen Monaten unsern Lesern das Resultat an dieser Stelle verkünden zu können.

Schiffahrt.

Wie der „Deutsche Industrie- und Handelstag" mitteilt, beschäftigte sich der Verkehrsausschuß des vorläufigen Reichswirtschaftsrates am 16. Februar 1922 mit dem Antrage auf Schaffung von *Ausgleichstarifen für Wasserumschlagplätze in der Binnenschiffahrt.* Die Anträge weisen darauf hin, daß durch die Einführung des neuen, auf weite Entfernungen stark gestaffelten Tarifs die über die Wasserstraßen geleiteten Transporte teurer werden als die direkte Bahnbeförderung und dies besonders dadurch, daß die Anfuhr zum Hafen und die Abfuhr zur Zielstation der kurzen Strecke wegen fast stets in der höchsten Staffel liegen und außerdem noch die doppelte Abfertigungsgebühr gezahlt werden muß. Dieser Zustand muß auf die Dauer zu einer künstlichen Abdrängung des bisher über Wasserstraßen geleiteten Verkehrs auf die Bahn führen, deren wirtschaftliche Folgen auf die Eisenbahn selbst, die Binnenschiffahrt, die Hafenanlagen und die auf den Wasserstraßenverkehr eingestellte Industrie unübersehbar sind. Der Vertreter der Reichseisenbahn im Reichswirtschaftsrat wies in der Erörterung darauf hin, daß die behandelten Fragen zurzeit bereits im Verkehrsministerium geprüft werden. Der Ausschuß kam infolgedessen zu folgender Erklärung: „Der Verkehrsausschuß des Reichswirtschaftsrats überweist die Anträge an die Reichsregierung zur Erwägung und ersucht im Anschluß hieran das Reichsverkehrsministerium, die Prüfung des Antrages auf Einführung von ermäßigten Umschlagstarifen für die Binnenhäfen im Hinblick auf den Einfluß der Eisenbahntarife auf den Wasserstraßenverkehr besonders zu beschleunigen."

Über die *steuerliche Behandlung der Ersatzbeschaffungskosten für Binnenschiffer* teilt der „Deutsche Industrie- und Handelstag" mit: In gleicher Weise wie den Seereedern wird den Binnenschiffern durch Vertrag mit dem Reich vom 11. Mai 1921 eine steuerfreie Gesamtabfindung gewährt. Soweit aus den noch nicht zum Abschluß gekommenen Verhandlungen ersichtlich ist, werden die Schiffseigner etwa den sechs- bis siebenfachen Wert der enteigneten Fahrzeuge ersetzt erhalten, d. h. einen Betrag, der die heutigen Neubaukosten nur zum geringsten Teil deckt, wenn man berücksichtigt, daß der Preis für einen 1000 t-Kahn in Friedenszeiten etwa 60 000 M betrug, heute aber annähernd drei Millionen ausmacht. Um eine steuerliche Sonderbehandlung der durch den Unternehmer aufzubringenden Neubeschaffungskosten anzuregen, hat die Handelskammer zu Duisburg-Wesel im Namen zahlreicher Handelskammern des Westens sowie der maßgebenden wirtschaftlichen Schiffahrtsverbände eine Eingabe an das Reichsfinanzministerium gerichtet mit dem Ersuchen, an Stelle der allgemeinen Ausführungsverordnung zum § 59 a des Einkommensteuergesetzes vom 25. Juli 1921 besondere Richtlinien baldmöglichst zu erlassen, da die derzeitige Rechtslage eine Berücksichtigung der berechtigten Wünsche der durch die Schiffsabgabe schwer geschädigten Schiffahrttreibenden nicht zuläßt. Die Vorschläge der Handelskammer gehen dahin, daß die gesamten Mehrkosten einem für diesen Zweck besonders zu schaffenden und ausschließlich vorbehaltenen Erneuerungskonto zuzuführen sind.

Werbewesen.

Ausbau der Leipziger „Reklameburg". Professor Peter Behrens, dessen Berufung nach Wien jüngst gemeldet wurde, hat in Berlin noch die Entwürfe für eine weitere großzügige Ausgestaltung der Außenreklame an der Leipziger Messe fertiggestellt. Die Leipziger Messe mit ihrer vielfältigen, teilweise aber noch ungeordneten Reklame hat den Gestaltungswillen des Künstlers von jeher stark gereizt. Die Reklameburg, deren Anfänge schon im letzten Herbst das Äußere der Meßhalle auf dem Markt stark verändert hatten, war zur Frühjahrsmesse mit einer Reihe weiterer Türme und mit phantastischen Reklamen aller Art ausgebaut worden. Den Eingang zum Ausstellungsgelände mit der Technischen Messe und der Baumesse hat Professor Behrens zu einem Reklamehof ausgestaltet, der wiederum eine neue Form der Außenreklame bringt und durch die Anwendungsmöglichkeiten besticht, die er dem Werbebedürfnis an dieser Stelle bringt.

Der Deutsche Werkbund hat einen Ausschuß für Werbewesen begründet. Mit dem Vorsitz wurde Professor Peter Behrens beauftragt. In den Ausschuß wurden unter anderm gewählt: Bernhard (Berlin), Ehmke (München), Jessen (Berlin), Klingspor (Offenbach), Kropf (Wiesbaden), Kupferberg (Mainz), Reckendorf (Berlin), Dr. Redslob (Berlin), von Zur Westen (Berlin), Rudolf Bleistein, Hans Meyer und Dr. Sachs. Dieser „Ausschuß für Werbewesen" wird alle künstlerischen Fragen des kaufmännischen Werbewesens bearbeiten, wie Wettbewerbe, Künstler- und Rechtsschutz, Reklameberatung usw. Eine eigene Zeitschrift soll das Verständnis für die Kultur in der Reklame wecken und über alle künstlerischen und kulturellen Fragen auf dem Gebiete Bericht erstatten.

Literatur-Übersicht.

April.

a) Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten!)

Bank- und Börsenwesen — Das Schweizerische Bankwesen im Jahre 1920. Zürich, Orell Füßli. Gr.-8°. 122 S. Fr. 5.—.

— *Kaemmerer, G. H.,* Geld, eine genetische Studie. Berlin, Puttkammer u. Mühlbrecht. Kl.-8°. 48 S. M 3.50.

— *Kurz, Herm.,* Die Großbanken im schweizerischen Wirtschaftsleben. Zürich, Orell Füßli. 8°. 68 S. Fr. 4.—.

— *Lassar-Cohn,* Gold- und Papiergeld. Leipzig, Leop. Voß. Kl.-8°. 92 S. M 8.—.

Buchhaltung — *Nertinger, Jos.,* Das Warenkonto. Stuttgart, Muth. 8°. 48 S. M 16.50.

— *Nertinger, Jos.,* Filial-Buchhaltung. Stuttgart, Muth. 8°. 60 S. M 20.—.

Fortbildung — *Glauser, Prof. Dr. Ch.,* Französ. Sprachlehre. III. Handelskorrespondenz. 2. unveränd. Aufl. Lahr, M. Schauenburg. Lex.-8°. 198 S. M 9.—.

— *Löhr-Aßhoff,* Sprachübungen für kaufmännische Vor- und Fortbildungsschulen. 2. Aufl. Arnsberg, J. Stahl. Kl.-8°. 88 S. M 4.—.

Verschiedenes — *Ech, Theo,* Kaufmann, sei stolz! Hamburg, Weltbundverlag. 8°. 121 S. M 40.—.

— *Oppenheimer, Fr.,* Die psycholog. Wurzel von Sittlichkeit und Recht. Jena, G. Fischer. Lex.-8°. 16 S.

Verschiedenes — *Richter, G.,* Kritik der Relativitätstheorie Einsteins. Leipzig, O. Hillmann. 8°. 16 S.

Wirtschaftsleben — *Grothe, Hugo,* Bulgarien. Wien, Seidel u. Sohn. 8°. 155 S. M 24.—.

— *Haushofer, Karl,* Das japanische Reich. Wien, Seidel u. Sohn. 8°. 171 S. M 24.—.

— *Murhen, Dr. Erich,* Die großen transatlant. Linien-reederei-Verbände, Pools und Interessengemeinschaften bis zum Ausbruch des Weltkriegs. Jena, G. Fischer. Gr.-Lex.-8°. 750 S. M 130.—.

— *Spann, Dr. O.,* Tote und lebendige Wissenschaft. Jena, G. Fischer. Lex.-8°. 60 S. M 9.—.

— Zur Lage der Reichsbahn. Herausgeg. vom Reichsverkehrsministerium. Berlin, H. R. Engelmann. Gr.-8°. 45 S. M 18.—.

Wirtschaftspolitik — *Fillmann, H.,* Aus der Praxis eines deutschen Industriellen in der Nachkriegszeit. Jena, G. Fischer. Lex.-8°. 20 S.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Autonomie der Reichsbank. Von *Dr. Karl Helfferich.* Bankarchiv XXI, 13.

— Das Ende der Assignatenwirtschaft. Von *Dr. Hermann.* Die Bank 1922, Heft 4.

— Das große Problem. Von *Lansburgh.* Die Bank 1922, Heft 4.

— Die Goldklausel. Von *Dungers.* Bankarchiv XXI, 14.

— Die Liquidation der österr.-ungarischen Bank. Österr. Volkswirt XIV, 25.

— Die ungarische Devisenpolitik. Von *Franz Körn.* Plutus XIX, 6.

Betriebslehre — Die Psychotechnik im Versicherungswesen. Von *F. Baumgarten.* Prakt. Psychologie III, 6.

— Normalisierung und Typisierung, ihre Bedeutung für Privat- und Volkswirtschaft. Von *K. Voß.* Fach- und Fortbildungsschule XXXI, 7.

Rechtsfragen — Die Rechtsgültigkeit der Kostbarkeitsbestimmung. Von *Roeder.* Mitteilungen der Schles. Handelskammer I, 19.

Soziales — Bankbetriebsräte. Von *Gg. Bernhard.* Plutus XIX, 6.

— Entwicklungstendenzen der deutschen Sozialversicherung. Von *W. Kaskel.* Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft XXII, 2.

— Gleitende Löhne. Von *Max Schippel.* Soz. Monatshefte 1922, Heft 7. 8.

Steuern — Vermögensbesteuerung. Von *J. Kronstein.* Plutus XIX, 6.

Wirtschaftsleben — Die Beanspruchung des schweizerischen Kapitalmarktes durch die kriegführenden Staaten. Von *V. Laepple.* Schweizerische handelswiss. Zeitschrift, März 1922.

— Die Entwicklung Frankfurts zum Zentral-Textilhandelsplatz. Von *Dr. H. Wolff.* Industrie-Blatt XXVII, 27.

— Die wirtschaftliche Lage der Eisenbahnen der Welt. Technik und Wirtschaft XV, 4.

— Markkurs und Außenhandel. Von *Kurt Singer.* Wirtschaftsdienst VII, 12.

— Scheingewinne. Von *Alfred Schmidt.* Wirtschaftsdienst VII, 13.

Geschäftliche Mitteilungen.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Firmen *Karl Block, Berlin, G. A. Gloeckner, Leipzig* und *Felix Meiner, Leipzig* bei, die wir dem besonderen Interesse unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 30.— ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

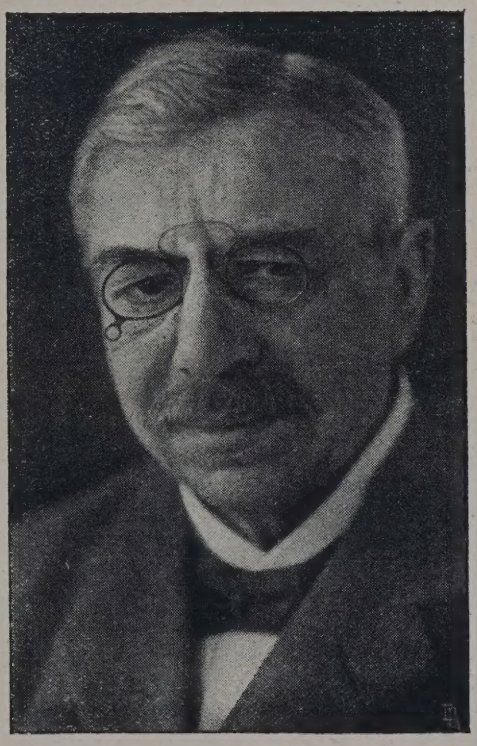
CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Berlin; Reg.Rat Dr. GEORG OBST, a.o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Prorektor d. Hochschule für Welthandel, Professor a. d. Konsularakademie, Honorardozent an der Technischen Hochschule, Wien.

HEFT 3 STUTTGART · JUNI 1922 15. JAHRG.

Zum Gedächtnis des verstorbenen Leipziger Studiendirektors Geheimrat Adler.



Im Heft vom Juni 1920 ist Adlers als eines Siebzigjährigen gedacht und sein Werk gewürdigt.

Nun ist Geheimrat Adler von uns geschieden. Mitten aus der Arbeit heraus. Am Beginn eines neuen Semesters haben liebevolle Hände ihm die Augen schließen müssen. Und wir Berufsgenossen blicken nun auf dieses Leben voll Arbeit, auf den beharrlichen stetigen Aufstieg eines Mannes, der seinen Weg in nie weichender Besonnenheit und in ruhiger, fester Entschlossenheit gegangen ist. Zahlreiche Schüler und ehemalige Studenten tragen das Andenken an ihn über die ganze Welt. Um ihn als ihren väterlichen Berater trauert auch die Lehrerschaft der sächsischen Handelsschulen, insbesondere die der großen, denen der Verstorbene auch amtlich nahegestanden hat.

Für die Leipziger Hochschule ist das Ausscheiden dieses Mannes ein herber Verlust; ihre Geschichte war bis zum heutigen Tage in ihm verkörpert. So eng war ihr der Verewigte verbunden, daß mit ihm auch ein gut Teil dieser geschichtlichen Werte dahingegangen ist und die Hochschule ihre jüngeren Kräfte wird regen müssen, um ihre neue Entwicklung — auch zum Gedächtnis ihres verstorbenen Studiendirektors — sicherzustellen. Es ist gewiß, daß dies geschehen wird. So wird auch das Beste am Werk des Verstorbenen in der Hochschule erhalten bleiben.

Besonders lebendig steht vielen noch die Tätigkeit Adlers für die Bestrebungen des Verbands für das gesamte kaufmännische Bildungswesen vor Augen. Alle Zusammenhänge auf dem Gebiete der kaufmännischen Bildung sind von ihm immer aufmerksam verfolgt worden, und immer war er bereit, mitzuwirken, wenn es galt, die geistigen Kräfte des Kaufmanns zu fördern. Seine Arbeit für diese Aufgabe

hat sich nicht auf seinen Anteil an der handelswissenschaftlichen Literatur und nicht auf seine Beteiligungen an Verbandstagungen und seine Mitarbeit in den Behörden beschränkt, sondern er ist auch im Wogen des laufenden Tages dauernd bemüht gewesen, den Kaufmannsbildungsfragen ihre Geltung zu sichern.

Aus den Erinnerungen an Geheimrat Adler werden immer auch jene besonders hervorleuchten, die seine Liebe zu seiner Heimat einschließen. Er war Bayer von Geburt und hat bei ernsten und heiteren Gelegenheiten oft in ernsten und humorvollen Worten seiner heimatlichen Verhältnisse gedacht.

Wir werden dem Verewigten dauernd ein ehrendes Andenken bewahren.

N.

Die Bedeutung des Rechnens für Bildung und Ansehen der Städte im Mittelalter. Rechnender und Ritter-Stand.

Von A. Micha, Berlin.

Der Personenkreis, der von einer Villa in irgendeiner Weise abhängig ist, umfaßt schon zur Zeit Karls des Großen alle Stände, die für die Städtebildung bedeutungsvoll sind. Da ist zuerst die Grundherrschaft, die nicht nur die als wesentliches Merkmal der Stadt erklärte Ummauerung verfügen oder zulassen konnte, sondern auch die viel wichtigeren Privilegien zu erteilen imstande war, wozu nicht in letzter Linie das Marktrecht gehörte. Zu ihr kommen die notwendigen Ministerialen oder Hofbeamten, von denen einige sich hervorragend für den von der Grundherrschaft, besonders der geistlichen, geförderten Handel infolge ihrer rechnerischen Fertigkeiten eigneten. Ferner gehören die abgabe- und dienstpflichtigen Bauern, Handwerksmeister und Handwerker dazu und last not least eine große Zahl von Priestern und Mönchen. Es liegt also wohl kein Grund vor, daran zu zweifeln, daß aus jeder größeren Villa oder sogar aus jedem größeren Dorf eine Stadt hätte werden können. Die Grundherren rechneten vollkommen richtig, wenn sie sich sagten, daß es im Interesse der Steigerung ihres Einkommens liege, möglichst viel Leute dauernd oder auch nur zeitweilig in ihren Machtbereich zu ziehen, und zu dem Zweck Rechte und Vorrechte bewilligten, die alle das Endziel, die Erhöhung ihrer Einkünfte und zugleich auch eine ihnen angenehme Verwendung ihrer Renten, anstrebten. Kam beispielsweise ein guter Markt zustande, so konnten sie nicht nur durch geeignete Ministerialen die Überschüsse ihrer Wirtschaft leichter und günstiger absetzen, sondern sie zogen auch von hausierenden Händlern und Handwerkern eine Pachtsumme für das Überlassen der Bänke, Stände und Hallen, die sie von dienstpflichtigen Bauern errichten ließen, ein und konnten auch nach Herzenslust Waren aller Art und Gegenstände der Kunst und des Gewerbefleißes anderer Gegenden, ja sogar anderer Länder erstehen. Einen großen Teil ihrer Gefälle verwandten sie selbstverständlich auf die Sicherung und Ausschmückung ihres eigenen Wohnsitzes. Dazu reichte das Können ihrer Bauern und ihrer nächsten Umgebung meistens nicht aus, und so zogen sie besonders Bauhandwerker und Baumeister an sich, denen sie auch das Bauen der wunderbaren Kirchen und Dome übertrugen. Ihnen folgte notwendig eine große Zahl anderer Handwerker und auch Händler, die infolge einer regelrechten Kalkulation zu der Überzeugung gekommen sein mußten, daß der dauernde Aufenthalt in der neuen Siedlung, der Stadt, ihnen eine gleichwertige Existenzmöglichkeit zu bieten imstande sei als der frühere Wander- oder Hausierbetrieb, wenn sie sich an dem Ort für immer niederlassen sollten.

Bei der Städtegründung spielt also das Rechnen der Grundherren und ihrer Beamten sowie der Handwerker und Händler eine außerordentlich große Rolle, und auch die vom Lande sonst noch zuwandernde Bevölkerung hat sicher, wenn auch kein zahlenmäßiges wie die vorher genannten Bevölkerungsgruppen, so doch mindestens ein halb zahlen-, halb gefühlsmäßiges Abwägen dem Eintritt in die Stadtgemeinschaft vorangehen lassen.

Es ist vielleicht nicht unwichtig, der Auffassung entgegenzutreten, als ob hier ein „genaues“ oder „exaktes“ Rechnen nach unserer neuzeitlichen Auffassung zu verstehen sei, als ob Grundherren, Ministeriale, Händler und Handwerker eine bis ins kleinste gehende, Seiten füllende und „stimmende“ Kalkulation aufgestellt hätten, um danach ihre Entschlüsse zu fassen. Etwas Derartiges wird niemand behaupten. Sicher aber sind Überschlagsrechnungen im Kopf, an den Fingern, am Kerbholz oder auf dem Rechenbrett den Entscheidungen voraufgegangen, und die Bedeutung des Rechnens wird dadurch nicht vermindert, sondern viel eher vermehrt, da ja schon die primitivste Form dieser Kunst so ungeheuer bedeutungsvoll war. Auch die unvollkommene und fehlerhafte Führung der Handelsbücher während des Mittelalters spricht nicht gegen, sondern für die Bedeutung des Rechnens, die auch sehr gut erkannt wird. Den besten Ausdruck findet diese Wertschätzung in dem Wort eines Gelehrten zu Ende des 16. Jahrhunderts, der den Rat erteilt, mit Fleiß die Arithmetik zu betreiben, daß man im Rechnen von keinem Kaufmann in Frankfurt, Hamburg oder Amsterdam übertroffen werde. Die kalkulatorische oder mathematische Begabung zeigt sich nicht im „genauen“ Rechnen, im Gegenteil: „Der Mangel an mathematischer Bildung (und Begabung) gibt sich durch nichts so auffallend zu erkennen wie durch maßlose Schärfe im Zahlenrechnen.“

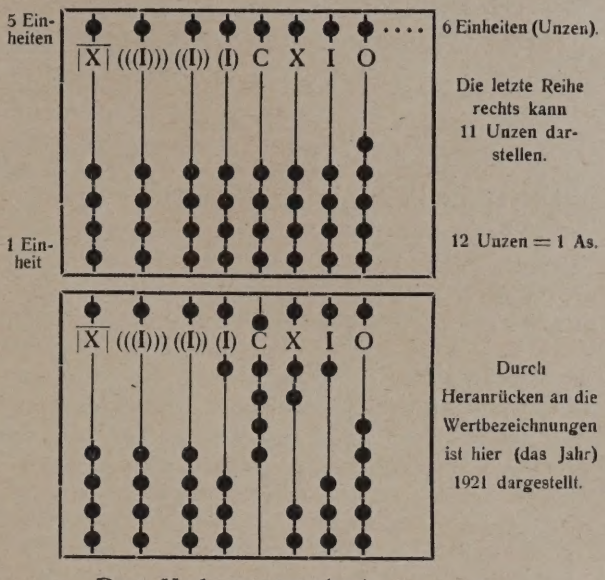
Noch bevor Leonardo Pisano (1202/03) sein berühmtes Werk „Liber abaci“ (Buch über den Abakus) veröffentlichte, entstand in Venedig eine Bank, deren Name schon anzeigt, daß die Rechenkunst, die Kunst der Abrechnung dort weit gediehen war; es ist dies die 1171 gegründete Venetianische Giro-

bank. Die großen Kaufleute des deutschen Südens waren also nicht mehr auf die Mönche und die Klosterschulen mit ihrem geringen Weltwissen bei ihrer Ausbildung angewiesen, sondern fanden gute Lehrmeister der Realfächer in Italien. Hier machten sie eine Lehrzeit durch, und die Lehrherren hatten das Rechnen als zur Berufsausbildung gehörig mitzulehren. Eine solche praktische und theoretische Schulung im Rechnen befähigte die kaufmännischen Geschlechter in der Heimat, die Führung der Verwaltung in ihrer Stadt zu übernehmen, und bezeichnenderweise finden wir die rechnenden Kaufmannsgeschlechter an der Spitze aller Städte, mögen sie sich aus Fürsten-, Bischofs- oder Rittersitzen entwickelt haben oder aus mehreren Dörfern entstanden sein. Lebens- und ausbreitungsfähig waren sie stets nur, wenn ein rechnender Kopf bestimmend und führend an der Spitze des Gemeinwesens stand. Was Italien für die süddeutschen Kaufleute, war Flandern und waren die großen Höfe in Bergen und London für die norddeutschen. Bald fand die Lehre Unterstützung durch die Rechenschulen, die in Deutschland schon zu Anfang des 15. Jahrhunderts entstanden. Die erste ist vielleicht die von Jobs Kupfer (Kapfer?), 1409 stulschreiber in Nürnberg, der „kint lernt". 1422 ist in Frankfurt a. M. Heincze kinderlehrer und schriber der modiste. Die Rechenmeister organisierten sich zunftmäßig, nahmen auch Lehrlinge an, die dann Schreiber oder Modisten (Schreiber à la mode), Stuhlschreiber und Rechenmeister wurden. Der letzte Nürnberger Rechenmeister, Zacharias Schmidt, war bis zum Jahre 1821 tätig.

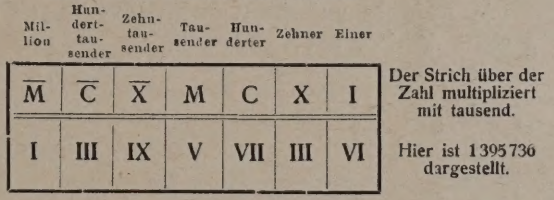
Pflegestätten der Rechenkunst waren auch die in Deutschland von der Mitte bis zum Ende des 14. Jahrhunderts gegründeten Universitäten Prag (1348), Wien (1365), Heidelberg (1386), Cöln (1388), Erfurt (1392) und Leipzig (1409), gegründet von den durch Unduldsamkeit aus Prag vertriebenen Lehrern und Studierenden. Wien verdankt seinen Vorsprung in den mathematischen Wissenschaften Männern wie dem ersten Rektor der Universität, Albert von Riggensdorf (de Saxonia), der allerdings bald Bischof von Halberstadt wurde, Heinrich von Langenstein (de Hassia), Johann von Gmunden, Georg Peuerbach und Johannes Regiomontanus (Johann Müller aus Königsberg in Franken). Aber auch die andern Universitäten haben mathematische Vorlesungen, die in der ersten Zeit allerdings immer nur einige Wochen oder Monate dauern, so in Prag (1367) Algorismus 3 Wochen und kostet 8 Hallenses (Heller). Cöln hat (1398) für arithmetica 1 Monat und Erfurt (1412) für arismetrica 1 Monat, computus 1 Monat und algorismus 1 Monat. Leipzig fordert durch Satzungen von 1436 und 1437 Algorismus und Computus. Wie groß aber die Schwierigkeiten waren, Dozenten für Mathematik zu finden, zeigt ein Erlaß des Bischofs Tilo aus dem Jahre 1496, wonach niemand freiwillig mathematische Vorlesungen halten wollte, vielmehr mußte die Fakultät unter Zusicherung einer Extraentschädigung Magister dafür bestimmen. — Es drängen sich hier die Fragen auf: was wurde denn gelehrt und wie wurde es gelehrt?

Das sog. instrumentale Rechnen ist den alten Völkern bekannt und das Abakusrechnen jedenfalls auch schon im frühen Mittelalter angewandt worden. Bei den Römern müssen wir den älteren Linienabakus und den jüngeren Kolumnenabakus unterscheiden (Adam).

Römischer Linienabakus.



Der Kolumnenabakus.

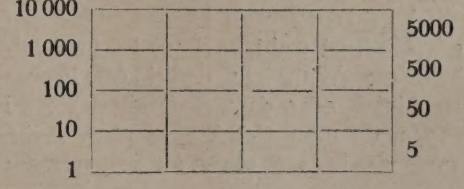


In die Kolumnen unterhalb der Stellen wurden die Marken mit Aufdruck in römischen (arabisch-indischen) Zahlzeichen gelegt.

In Deutschland diente bis zum 18. Jahrhundert das Rechenbrett zur Unterstützung beim Rechnen. Es bestand aus einem Brett mit 5 oder mehr wagerechten parallelen Reihen, die von unten nach oben die Einer, Zehner, Hunderter, Tausender, Zehntausender usf., die durch die nötige Anzahl Marken ausgedrückt wurden, darstellten. Auf eine Reihe kamen aber höchstens 4 Marken, da die Darstellung der 5 durch das Einrücken einer Marke in den über der Reihe befindlichen Zwischenraum geschah.

Demnach stellt die unterste Reihe die Einer dar, der erste Zwischenraum (Spatium) die 5. Die zweite Reihe stellte die Zehner dar, der zweite Zwischenraum die 50 usf.

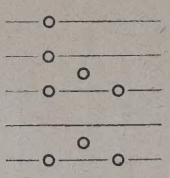
Deutsches Rechenbrett.



Michael Stifel, der Augustinermönch und anerkannte Mathematiker, hat die Erklärung folgendermaßen gegeben: „Ein jeder Rechenpfennig / der auf einem spacio ligt / bedeutet halb so vil / als einer auff der nehisten linien drob / und fünffmal so vil als einer auf der nehisten linien drunder."

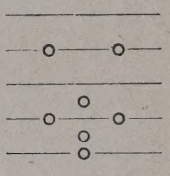
Es soll jetzt mit Hilfe des Rechenbretts 11 707 und 2076 addiert werden.

Der erste Posten ist so darzustellen:



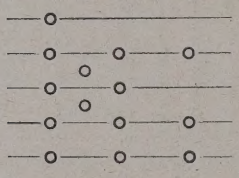
= 11 707.

Der zweite Posten ist so darzustellen:



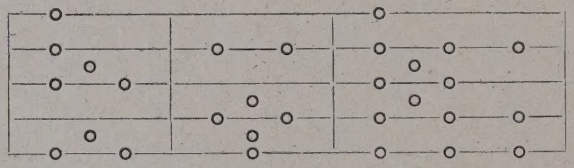
= 2076.

Die Summe sieht so aus:



= 13 783.

Die Aufgabe auf einem mehrteiligen Brett dargestellt, sieht so aus:



11 707 + 2076 = 13 783.

Das Rechnen auf dem Brett bestand sehr lange neben dem Rechnen mit den Zahlzeichen, das besonders in den Gelehrtenschulen gepflegt wurde.

An solchem Rechenbrett, mit dem sich leicht die vier Grundrechnungsarten ausführen lassen, haben die Kaufleute des Mittelalters sicher viel gearbeitet, auch wenn sie des Ziffernrechnens schon kundig waren. Neben Deutschland, wo es in Nürnberg Rechenpfennigmacher gab, die ihre Ware überallhin absetzten, waren besonders in England und Frankreich lange Zeit Rechen- oder Raitpfennige vorhanden (counters, jetons), während Italien sich viel früher vom instrumentalen Rechnen freimachte. Sogar in den Abrechnungen der Städte finden sich Posten für Rechenpfennige, womit bewiesen ist, daß sogar der Rat der Städte glaubte, nicht ohne das Hilfsmittel auskommen zu können. Und in Simon Jakobs „New und wohlgegründt Rechenbuch" von 1565 heißt es: „Wahr ist's, daß sie (die Rechnungen auf den Linien oder dem Rechenbrett) zu Hausrechnungen, da man viel Summierens, Außgebens und Eynnemens bedarff, etwan förderlich erscheinen" und fast ebenso in Christoph Rudolffs von Jauer Rechenbuch von 1532: „Warlich was Fürsten und Herrn Rentkamer, urbarbücher, register, außgab, empfang und ander gemeine haußrechnung belangt, dahin ist sie am bequemisten", wodurch angezeigt wird, daß das Ziffernrechnen noch mühsam und den meisten unbequem, das instrumentale Rechnen aber eingebürgert, besonders auch bei Geschäften viel in Gebrauch und wohl geübt war. (Abbildungen.) — Derjenige, dem Italien seinen Vorsprung auf dem Gebiete des Ziffernrechnens besonders verdankt, ist Leonardo Fibonacci (filius Bonaccii), auch Leonardo von Pisa genannt, dessen grundlegendes Buch über den Abakus bereits erwähnt wurde. Er bereiste als Kaufmann Ägypten, Syrien, Griechenland, Sizilien und die Provence und verdankt jedenfalls den Arabern sehr viel; denn er bringt die indische Neunerprobe, die aus dem indischen Sandrechnen mit der leichten Verwischbarkeit gut zu erklären, für uns aber nur ein atavistischer Rückfall unhistorischer Köpfe ist. Er kennt auch kein Duplieren und Medieren neben dem Multiplizieren und Dividieren, was den zweiten bedeutenden Algorithmiker Jordanus Nemorarius († 1237 als Ordensgeneral der Dominikaner) von ihm unterscheidet und zugleich zeigt, welche späteren Werke von dem einen oder dem andern beeinflußt sind. Als dritter Vorkämpfer für die arabisch-indischen Zahlzeichen wäre noch Johannes de Sacro-Bosco zu nennen, dessen Algorithmus lange Zeit die Grundlage für den Unterricht bildete.

Sehr groß dürfen wir uns den Einfluß dieser Männer, besonders des bedeutendsten, Leonardo Pisano, nicht vorstellen. Nur in den kaufmännischen Kreisen Italiens und damit teilweise auch Deutschlands ist ein kleiner Fortschritt erkennbar, wie denn überhaupt vom 13. bis zum 16. Jahrhundert in Deutschland nur noch die Kaufleute rechnerisch vorgebildet sind und von der Rechenkunst Gebrauch zu machen verstehen. Den Tiefstand anderer Berufe im Rechnen zeigt das Buch des Wiener Universitätsprofessors Peuerbach (1423 bis 1461), das nach dem Zeugnis seines Fachgenossen, Heinrich Schreiber (Grammateus), für die jungen Studenten der hohen Schule zu Wien verfaßt wurde, und das etwa den Stoff der Mittelstufe einer unentwickelten Volksschule enthält: keine Bruchrechnung, aber Duplatio und Mediatio als besondere Spezies. Auch Melanchthon, der sich ganz besonders dafür einsetzte, daß an den Universitäten Vorlesungen in Arithmetik gehalten werden sollten, erbringt den Beweis für den Tiefstand, wenn er sagt: „Die Anfangsgründe der Arithmetik, das Addieren und Subtrahieren, sind unbedingt zum täglichen Gebrauche notwendig und so leicht, daß Knaben sie erlernen können; die Regeln der Multiplikation und Division erfordern allerdings ein wenig mehr Aufmerksamkeit, aber bei einiger Anstrengung werden sie doch bald begriffen."

Humanismus und Reformation, Buchdruckerkunst und Entdeckung Amerikas zeigten sich bedeutungsvoll für die Entwicklung des Rechnens. Besonders

der Buchdruck war durch Verbilligung und gleichmäßige Herstellung von Rechenwerken für die Ausbreitung der Arithmetik wichtig.

Zu den ersten durch diese Kunst hergestellten Büchern gehören die Bamberger Rechenbücher aus den Jahren 1482 und 1483, deren Verfasser wahrscheinlich der Nürnberger Rechenmeister Ulrich Wagner ist. Das zweite Buch (von dem ersten ist nur wenig erhalten) ist nach Anlage und Einrichtung für Kaufleute bestimmt, und der Verfasser ist durch das italienische Rechnen beeinflußt, kennt also kein Duplieren und Medieren.

Im Anfangskapitel steht das Numerieren, d. h. das Aussprechen der Ziffern im Zusammenhang, im zweiten das Addieren, im dritten das Subtrahieren und die Einmaleinstafel, im vierten das Multiplizieren, im fünften das Dividieren, im sechsten die Multiplikation von Brüchen, im siebenten das Addieren von Brüchen, im achten das Subtrahieren von Brüchen, im neunten das Dividieren eines Bruches durch eine ganze Zahl und einen Bruch. Das zehnte enthält die gulden Regel (regula de tribus numeris notis, regula mercatorum), „die so kospar und nuez ist denn alle ander regel zu gliechen weys als golt übertrifft alle and metall". Das elfte handelt vom Wechsel (Umrechnung von Geldsorten), das zwölfte von Gewinn- und Verlustrechnung, das dreizehnte bringt die Gesellschaftsrechnung, das vierzehnte die Tolletrechnung (tolletta voletta, kleine Tafel), „leret durch die Rechenpfenning ein Metall aus dem andern ziehen", erklärt Peter Apianus, also eine Legierungs- und Münzrechnung. Das fünfzehnte Kapitel behandelt die Stich- oder Tauschrechnung (d. h. das Eintauschen von Waren), das sechzehnte die Goldrechnung usf. Die letzten Kapitel enthalten Tabellen zur Erleichterung für die Praxis.

Der Verfasser bleibt aber nicht kleinlich an den „rein kaufmännischen" Aufgaben kleben, sondern bringt nach Alkuins Vorbild auch andere Aufgaben zur Schärfung des Verstandes, die zeigen, wie weit er selbst vorgeschritten ist, so eine Aufgabe vom Wandern, woran man erkennen kann, daß ihm die Symmetrie der arithmetischen Reihe völlig klar ist. Dies Fernhalten von allzu einseitiger Berufsrechnerei ist sehr hoch anzuschlagen und macht uns deutlich, daß ihm der Sinn von Goethes „Ich wüßte nicht, wessen Geist ausgebreiteter wäre, ausgebreiteter sein müßte, als der Geist eines echten Handelsmannes" vollkommen aufgegangen ist. Ein Vergleich mit dem Buche Peuerbachs, das für ganz andere Kreise, nämlich für junge Studenten bestimmt war, zeigt einen solchen Unterschied, daß uns Ansehen und Macht des Kaufmannsstandes nicht befremden können, besonders, wenn wir bedenken, wie kraft- und saftlos das Wortwissen des Gelehrten der vorhumanistischen Zeit, wie spitzfindig und weltfremd das Gebäude der „Wissenschaft" überhaupt damals war, und wie erfahren durch Reisen und weltklug durch Umgang mit allerlei Menschen der Kaufmann werden mußte, dem die Beschäftigung mit einem Realfach, dem Rechnen, den Geist noch mehr klärte und schärfte, während die enge Zelle oder Studierstube nebst Mystik und Symbolik den Geist der andern beengte, verwirrte und umdüsterte. War der Kaufmann dem Gelehrten seiner Zeit überlegen, so war er nicht minder dem Handwerker voraus, der sein Können immerfort vom Vater auf den Sohn vererbte und selten und meist wieder nur durch den Kaufmann Gelegenheit fand, Kenntnis fremder Handfertigkeit zu erlangen und eigene Kunstfertigkeit gegen entsprechende Entlohnung an den Mann zu bringen. Daß einem derartig durch Wissen und auch Besitz ausgezeichneten Stand die führende Rolle in der Stadt zufallen mußte, ist selbstverständlich, wie es auch nicht wundernehmen kann, daß die von derartigen Männern geführte Stadt bald die Oberhand über ihre Umgebung erlangte und der ländlichen Bevölkerung ihren Willen aufzwang, den widerstrebenden Rittern aber Ansehen und Hab und Gut schmälerte durch eine Kunst, gegen die Schild, Schwert und Lanze sich machtlos erwiesen: die Rechenkunst.

Einen weiteren Beweis für die Behauptung, daß die Kaufleute des Mittelalters in der Rechenkunst besser bewandert waren als die andern Stände, erbringt das Rechenbuch von Johann Widmann von Eger, dessen Titel in der ersten Ausgabe lautet: „Behede und hubsche Rechnung auff allen kauffmanschaft. Gedruckt in der Furstlichen Statt Leipczig durch Conradin Kacheloffen. Im 1489 Jahre." Johann Widmann, der als wissenschaftlicher Mathematiker angesehen werden muß, ist von dem Bamberger, für Kaufleute bestimmten Rechenbuche so abhängig, daß er Stellen daraus wörtlich übernimmt und trotzdem dem Einfluß des Nemorarius oder Sacro-Bosco erliegt, und das beim kaufmännischen Rechnen abgetane Duplieren und Medieren bringt. Ein Fortschritt aber ist unverkennbar: das Kreuz und den wagrechten Strich als Bezeichnung für „mehr" (plus) und „weniger" (minus) wendet er an. Über die Entstehung sind sich die Forscher nicht einig, wohl aber darüber, daß die Zeichen als deutsche Erfindung zu betrachten sind. Einige sagen, minus und plus (— +) seien zuerst auf Ballen mit bestimmtem Gewicht zur Bezeichnung von Fehl- oder Übergewicht gemacht worden, andere lassen plus (+) aus der Abkürzung von et entstehen, minus (—) aus einem Versfehlzeichen.

Johann Widmann lehrte neben der arte minore die arte maggiore des uns allen wohlbekannten Luca Paciuolo (Pacioli, Pacciuolus, Fra Luca di Borgo Sancti Sepulchri, Lukas de Burgo), also die Regel Algobre oder Cosse (regola de la cosa), d. h. er hielt Vorlesungen über Algebra an der Universität Leipzig.

Das erste gedruckte Lehrbuch der Algebra in Deutschland von Heinrich Schreiber (Grammateus) aus Erfurt, das jedenfalls 1518 fertiggestellt und 1521 zu Nürnberg gedruckt wurde, ist für uns durch zweierlei interessant. Erstens enthält der Titel die ganze Inhaltsangabe des Buches und

zweitens ist darin auch die Buchführung behandelt. Der Titel, soweit er uns interessiert, lautet: „Ayn new kunstlich Buech, welches gar gewiß und behend lernet nach der gemainen regel Detre, welschen practic, regeln falsi uñ etliche regeln Cosse mancherlay schöne uñ zu wissen notürfftig rechnñg auf kauffmannschaft . . . . Weytter ist hierinnen begriffen buechhalten durch das Zornal, Kaps und schuldbuch . . . . Gedruckt zu Nürnberg durch Johannem Stüchs für Lucas Atlantsee Buechfurer und Bürger zu Wien."

Es erinnert sofort an das Werk „Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita" von Paciuolo. Unter Zornal und Kaps sind Tagebuch und Kassenbuch zu verstehen. Kaps stammt von Kapsel, d. i. der Aufbewahrungsort des baren Geldes. (Bei Matthäus Schwarz, Hauptbuchhalter der Fugger, bedeutet Kapus Güterbuch.) Duplieren und Medieren kennt er nicht und hat die Verwandtschaft der Multiplikation und Addition wohl erfaßt und sagt: „In dieser operation (Multiplikation) werden funden alle aigenschaft der addition." Bei der Regula detre werden Buchstaben angewandt, z. B. „Wie sich hadt a zum b also hat sich c zum d."

Das schon erwähnte Buch von Christoph Rudolff von Jauer besteht aus 2 Teilen: „der erst wirt genent das grundbüchlein, lernt die Spezies in gantzen und brochnen zalen. Der ander wirt gesprochen dz Regelbüchlein. Zeigt an die guldñ regel de Tri, wie dieselbe vorteilig zu brauchen, mit nachvolgung vil schöner exempel, durch besondere titel ordenlich von einander gesundert, aus welchñ ein yeder nit allein all notturfftige kauffmannsrechnung, sondern auch was zu schickung des tegels und zu Müntz gehörig, leichtlich erlernen mag." Beim Numerieren kommt er zu „tausentmal tausent oder million" und gibt bei der Division durch 10, 100, 1000 usf. die Regel, im Dividendus „mit eyner virgel" soviel Nullen abzuschneiden als der Divisor enthält, womit er der Erfindung der Dezimalbrüche sehr nahe kommt. Von der Neunerprobe sagt er: „Die gewissest prob so man gehaben mag, ist, wann ein species die ander probiert." Von der welschen Praktik heißt es: „dieveil nun die Wellisch rechnung nichts anders ist, denn ein geschwinder außzug in die Regel de Tri gegründet, wirt sie auch derhalben practica gesprochñ. In dieser ligt vil an dem, das du ein zal ordenlich zerstrewest."

Zu den für den Kaufmannsstand hauptsächlich schreibenden Autoren ist auch der sprichwörtlich gewordene Adam Riese, Ries oder Ryse, auch Rys geschrieben, zu zählen. Er war Rechenmeister und veröffentlichte 1518 sein erstes Buch „Rechnung auf der linihen in massen man es pflegt tzu lern in allen rechenschulen". Sein bedeutendstes Werk, das 200 Jahr im Gebrauch war, trägt den Titel „Rechnung nach der Lenge auff den Linichen und Feder. Dazu forteil und behendigkeit durch die Proportiones Practica genannt mit grüntlichem unterricht des visirens. Durch Adam Riesen im 1550 Jar". Ihre Beliebtheit verdanken die Bücher der glänzenden Erfindungsgabe des Verfassers, die immer neue, wie Stifel sagt, „holdselige" Exempel hervorbrachte, die den Rechnern sich anpaßte und den Gang der Lösung zudem auseinandersetzte, und besonders seiner großen methodischen Einsicht, die ihn stets vom Konkreten zum Abstrakten und vom Einfachen zum Zusammengesetzten fortschreiten läßt. (Schluß folgt.)

Staatliche Einwirkungen auf die Privatwirtschaft in der Kriegs- und Nachkriegszeit.

Von Dr. Beyer, Lübeck.

Der Staat der Zeit vor dem Weltkriege überließ die wirtschaftliche Tätigkeit im wesentlichen privaten, hauptsächlich rechtlich freigestellten, teilweise rechtlich gebotenen Betätigungen. Der private Dienst- und Werkvertrag zum Zwecke wirtschaftlicher Effekte war in der Regel freigestellt; wirtschaftliche Betätigungen waren z. B. durch die familienrechtlichen Unterhaltspflichten auch Rechtspflichtbetätigungen. Amtliche wirtschaftliche Rechtspflichtbetätigungen bestanden einerseits, abgesehen von der gesetzlichen Regelung der erwähnten Vertragsverhältnisse, in der Beaufsichtigung der privaten wirtschaftlichen Betätigungen (Konzessionszwang, Konzessionsentziehung, Baupolizei, Feuerpolizei, Gewerbeaufsicht, Jagd-, Tierpolizei) und der Fürsorge für die, die aus eigener Kraft sich wirtschaftlich nicht zu helfen vermochten, andererseits in der Förderung gewisser wirtschaftlicher privater Betätigungen, die im öffentlichen Interesse lagen (z. B. der Siedelung, der privaten Handelsschiffahrt usw.). Für eigene Rechnung und durch eigene Organe war der Staat wesentlich nur zum Zweck der Beschaffung der für ihn erforderlichen Geldmittel und sonstigen Naturalleistungen (also in Zoll- und Steuersachen, bei der Verpflegung der bewaffneten Macht usw.) wirtschaftlich tätig. Eigene Gewerbebetriebe mit oder ohne Monopolcharakter unterhielt er nur wenige, wobei allerdings die mit Monopolcharakter (Post, Telegraphie), aber auch nicht monopolartige (Bergwerke) von Bedeutung waren. Im übrigen ließ er durch die Organe der Arbeiter- und Angestelltenversicherung, der Immobiliarbrandversicherung, des Heimatschutzes, der Wege- und Wasserverwaltungen, des Kreditwesens, der Währung, des Maß- und Gewichtswesens usw. wirtschaftliche Handlungen vornehmen, die, privaten rechtlich freigestellten oder auch gebotenen Betätigungen überlassen, voraussichtlich nicht das gewünschte Ergebnis gezeitigt hätten. Es handelte sich hierbei einerseits um wirtschaftliche Tätigkeiten, die nicht unmittelbar den Handelnden wirtschaftliche Güter verschafften, sondern deren Erlangung nur ermöglichen und sicherstellen sollten, und die, falls sie privater Tätigkeit überlassen geblieben wären, eine so genaue Aufsicht durch öffentliche Organe erfordert hätten, daß ihre Vornahme durch Staatsorgane (z. B. die Eichämter) oder die Organe öffentlich-

rechtlicher Zweckverbände (z. B. die Träger der Sozialversicherung) zweckmäßiger erschien. Auch handelte es sich hierbei um wirtschaftliche Betätigungen, die nur von speziell hierzu bestimmten Personen mit besonderer Fachkenntnis vorgenommen werden konnten. Diese Zuständigkeit öffentlich-rechtlicher Organe zu wirtschaftlichen Maßnahmen gewährleistete auch in besonderer Weise kraft der Autorität, mit der die Organe umkleidet waren, ihren Erfolg; teilweise sah man hierin die allein ausreichende Bürgschaft für diesen Erfolg und schloß private Betätigungen mit gleichen Zielen (wie im Maß- und Gewichtswesen) aus.

Eine Reihe weiterer staatlicher wirtschaftlicher Maßnahmen wurde durch die Not der Kriegs- und der Nachkriegszeit nötig. Der Staat mußte, weil die Privatwirtschaft mit den bisher geltenden rechtlichen Einschränkungen und Vorschriften zu Handlungen nicht ausreichte, um den einzelnen einen gerechten Teil an den für Wohnung, Nahrung und Bekleidung erforderlichen Sachgütern zu verschaffen, teilweise durch eigene Organe sich wirtschaftlich betätigen, teilweise weitere Einschränkungen bzw. Handlungspflichten wirtschaftlicher Art den Privatleuten auferlegen. Schon nach dem Belagerungszustandsgesetz von 1851 konnte der Militärbefehlshaber bei Erklärung des Belagerungszustandes oder während desselben im Interesse der öffentlichen Sicherheit Verbote mit Gefängnisandrohung erlassen, die naturgemäß auch wirtschaftlicher Art sein konnten. Auf Grund dieser Verordnungen wurden Höchstpreisbestimmungen erlassen und Rohstoffe beschlagnahmt. Das Reichsgesetz vom 4. August 1914, durch das der Bundesrat ermächtigt wurde, während der Zeit des Krieges diejenigen gesetzlichen Maßnahmen anzuordnen, welche sich zur Abhilfe wirtschaftlicher Schädigungen als notwendig erwiesen, schaffte eine weitere Rechtsgrundlage für die Staatstätigkeit auf diesem Gebiete. Der Bundesrat erließ eine Bekanntmachung über die Sicherstellung von Kriegsbedarf, nach welcher das Eigentum an Kriegsbedarf und an Gegenständen, welche bei Herstellung von Kriegsbedarfsartikeln zur Verwendung gelangen konnten, beschlagnahmt und auf andere übertragen werden konnte. Später wurde noch dem Besitzer die Versendungs- und Überbringungslast auferlegt, und es wurde eine generelle Enteignung durch öffentliche Bekanntmachung zugelassen. Eine Bekanntmachung über die Auskunftspflicht vom 12. Juni 1917 schrieb vor, daß durch öffentliche Bekanntmachung eine generelle Auskunftspflicht über das Vorhandensein solcher Vorräte geschaffen werden konnte. Dolose Verschweigung wurde unter strenge Strafe gestellt. Die Behörde hatte ein Durchsuchungsrecht und konnte eine Lagerbuchführung anordnen. Selbst Personen, die die fraglichen Gegenstände in Gewahrsam gehabt oder auf Lieferung Anspruch hatten, hatten die Auskunftspflicht, die schließlich auf wirtschaftliche Verhältnisse schlechthin, insbesondere auf Vorräte, sowie auf Leistungen und Leistungsfähigkeit von Unternehmungen ausgedehnt wurde. Die Höchstpreisgesetzgebung untersagte die Veräußerung zunächst von Gegenständen des täglichen Bedarfs, später auch von anderen Gegenständen, zu höheren als den festgesetzten Preisen. Zugleich wurde die Möglichkeit der Enteignung anderer Gegenstände zu Höchstpreisen gegeben. Die Wuchergesetzgebung schützte diejenigen, welche Gegenstände des täglichen Bedarfs oder auch Gegenstände des Kriegsbedarfs erwerben mußten, gegen Preistreibereien, die zu einem übermäßigen Gewinn führten (Kettenhandel, Zurückhaltung von Vorräten u. dgl.). Eine Reihe weiterer Verordnungen, durch die das Bezugsscheinwesen für eine Reihe von Gegenständen des täglichen Bedarfs eingeführt wurde, suchte zu verhindern, daß einzelne sich auf Kosten anderer zu viel von den fraglichen Gegenständen beschaffen konnten. Dem Luxus, der die Produktion lebenswichtiger Gegenstände beeinträchtigte, wurde durch das Verbot der Herstellung und des Vertriebes gewisser Luxusgegenstände gesteuert. Durch das Hilfsdienstgesetz wurde die Möglichkeit geschaffen, nicht Heerespflichtige in kriegswichtigen Betrieben auch gegen ihren Willen unterzubringen und darin zu halten. Allerdings trat diese Zwangsmaßnahme nur subsidiär dann ein, wenn sich auf Grund allgemeiner Aufforderung nicht genügend Bewerber meldeten und der Dienstpflichtige auf eine spezielle Aufforderung nicht in einem kriegswichtigen Betrieb Beschäftigung nahm. Die Arbeiter- und Angestelltenausschüsse der Hilfsdienstpflichtigen waren obligatorisch. Die vorhandenen Rohstoffe wurden nach einem bestimmten Verfahren den verarbeitenden Firmen zur Verarbeitung zugewiesen oder für die Bedürfnisse der Zivilbevölkerung freigegeben. Lebenswichtige und kriegswichtige Betriebe wurden in Zwangssyndikaten mit Staatsaufsicht zwecks Regelung der Produktion und der Verteilung, evtl. auch zwecks Zusammenlegung und Stillegung von Betrieben, zusammengeschlossen. Heymann hat in seinem Werke „Die Rechtsformen der militärischen Kriegswirtschaft als Grundlage des neuen deutschen Industrierechts", Marburg 1921 (Nr. 34 der von ihm herausgegebenen Arbeiten zum Handels-, Gewerbe- und Landwirtschaftsrecht) in hervorragender Weise die Weiterentwicklung dieser Rechtsinstitutionen in die Gegenwart hinein untersucht. Besonders fesselnd sind in dem Werke seine rechtsvergleichenden Untersuchungen über die entsprechenden fremdländischen Rechtseinrichtungen. Von wirtschaftlichen, durch die Nöte der Kriegs- und Nachkriegszeit geforderten staatlichen Maßnahmen, die nicht unmittelbar den Handel und die Industrie berührten, seien noch die Wohnungszwangsmaßnahmen erwähnt. Die Wohnungsgesetzgebung beseitigte, analog den erwähnten Bestimmungen auf auf dem Gebiete des Handels- und Industrierechts, die Verfügungsfreiheit über Wohnraum und schränkte die Verfügungsfreiheit über Geschäftsräume erheblich ein. Statt des freien Vertrages entscheidet ein von der zuständigen Behörde genehmigter Vertrag über die Überlassung von Wohnräumen; leerste-

hende Wohnungen können beschlagnahmt und, falls der Verfügungsberechtigte sie nicht zur Unterbringung Wohnungssuchender bereitstellt, solchen behördlich zugewiesen werden. Zur Auflösung bestehender Miet- und Pachtverhältnisse ist die Zustimmung der Behörde erforderlich; nach dem Entwurf des neuen Mieterschutzgesetzes soll sie nur durch konstitutives Urteil erfolgen.

Rechtssystematisch bedeuten diese Eingriffe generelle und speziell aufzuerlegende private Unterlassungs- und Handlungspflichten und öffentlichrechtliche Handlungspflichten. Die privaten Unterlassungspflichten bezwecken die Verhinderung unzweckmäßiger wirtschaftlicher Betätigungen, die privaten Handlungspflichten bezwecken einen Ersatz für die bisherige „freie" wirtschaftliche Betätigung (die übrigens auch nicht voll frei, sondern durch das Vertragsrecht geregelt war), und nur, soweit dieser Erfolg durch private Handlungspflichten nicht genügend gesichert erscheint, werden öffentlichrechtliche Handlungspflichten wirtschaftlicher Art normiert. Diese Gedanken spielen auch im heutigen Wirtschafts- (Handels-, Industrie-, Arbeits-) Recht eine Rolle. Als Beispiel diene das heute geltende Wucherrecht.

Zunächst kann der Handel mit Gegenständen des täglichen Bedarfs mit Wirkung für das ganze Reichsgebiet untersagt werden, wenn Tatsachen vorliegen, die die Unzulässigkeit des Handeltreibenden in bezug auf den Handelsbetrieb dartun. Andererseits kann eine Konzessionspflicht des erwähnten Handels vorgeschrieben werden. Auch das Wuchergericht kann den bezeichneten Handel im Anschluß an eine Bestrafung untersagen. Trotzdem abgeschlossene Rechtsgeschäfte sind nichtig. Wer Gegenstände, für die Höchstpreise festgesetzt sind oder die sonst einer Verkehrsregelung unterliegen, unter Verletzung der Vorschriften zum Zwecke der weiteren Veräußerung erwirbt oder sich zu solchem Erwerb erbietet oder gewerbsmäßig solche Geschäfte vermittelt, begeht strafbaren Schleichhandel. Wer für Gegenstände des täglichen Bedarfs oder für die Vermittlung von Geschäften über solche Gegenstände übermäßig hohe Preise fordert oder sie zurückhält, um durch ihre Veräußerung einen übermäßigen Gewinn zu erzielen, den Preis durch unlautere Machenschaften, insbesondere Kettenhandel, steigert, begeht strafbare Preistreiberei. Als Höchstpreisüberschreitung gilt gleichfalls die Aufforderung und Verabredung zu Höchstpreisüberschreitungen. Neben der Strafe soll der übermäßige Gewinn, der über den Höchstpreis gezahlte Preis eingezogen werden. Zur Aburteilung der Verletzungen gegen diese Vorschriften wird für den Bezirk eines Landesgerichts ein Wuchergericht gebildet. In der Hauptverhandlung ist es mit 3 Richtern und 2 Schöffen besetzt. Von den Schöffen gehört der eine den Kreisen der Verbraucher, der andere den Kreisen der Erzeuger oder Handeltreibenden an. Das Unternehmen der Ausführung lebenswichtiger Gegenstände ohne Genehmigung ist strafbar. Verhaftung ist auch ohne Fluchtverdacht möglich. Das Verfahren ist abgekürzt und vereinfacht. Veröffentlichungen der Strafen sind vorgesehen.

Von besonderer Bedeutung für die Wuchergesetzgebung ist die Auslegung der Preistreibereiverordnung durch das Bayerische Oberste Landesgericht. Es wendet sie auch auf Werkverträge an, welche Gegenstände des täglichen Bedarfs betreffen (vgl. die in der Deutschen Juristenzeitung 1922 Sp. 67, 68 zit. Entsch.). Wenn eine Sache nicht nur zu liefern, sondern an ihr noch eine Arbeit zu leisten sei, durch die ihre Geeignetheit zur Befriedigung eines Bedürfnisses erst geschaffen werde, und wenn für diese Gesamtleistung ein übermäßig hoher Preis gefordert werde, so sei damit für einen Gegenstand des täglichen Bedarfs ein übermäßig hoher Preis gefordert worden und die Anwendbarkeit des § 1 Nr. 1 der Preistreibereiverordnung gegeben. Diese mit dem Wortlaut und Sinn der Bestimmungen übereinstimmende Auslegung desselben zeigt deren Anwendungsmöglichkeiten in einem Umfange, wie man ihn bei Schaffung der Bestimmungen kaum vorausgesehen hatte. Auch die anderen Bestimmungen der Kriegswirtschaft, die nicht in deren Besonderheiten ihre Grundlage hatten, sondern mit der allgemeinen wirtschaftlichen Not zusammenhängen, werden schon deshalb, weil diese Not weiterbesteht, aber auch, weil ihre Brauchbarkeit für die normale Wirtschaft in einzelnen ihrer Zweige erkannt ist, weiterleben, wenn auch in teilweise veränderter oder abgeschwächter Form. Viele hiermit zusammenhängende Probleme werden in der Theorie und Praxis mit größter Lebhaftigkeit erörtert. Dabei wird, wie Pohle in seiner Schrift „Die gegenwärtige Krisis in der deutschen Volkswirtschaftslehre", Leipzig-Erlangen 1921, zutreffend hervorhebt, viel zu viel Politik in wissenschaftliche Erörterungen hineingetragen. Von besonders aktuellen Reformplänen seien erwähnt: die Vorschläge zur Währungsreform von Keynes (Die wirtschaftlichen Folgen des Friedensvertrages, München und Leipzig 1920, S. 235 ff.).

Beiträge zum Postsonderrecht[1]).

Von H. Hellmuth, Würzburg.

Die „Deutsche Verkehrszeitung" (D. VerkZ.) brachte im Jahrg. 1921 S. 396 und 1922 S. 14 zwei Fälle gerichtlicher Entscheidungen aus dem Postsonderrecht, deren Begründungen eine kritische Erörterung wünschenswert erscheinen lassen.

1. Der erste Fall (D. VerkZ. 1921 S. 396) war Gegenstand eines amtsgerichtlichen Urteils bei folgendem Tatbestand.

Ein am 28. April 1920 in O. aufgegebener Einschreibbrief an Hauptmann L. in B. konnte diesem,

[1]) Abkürzungen: PA. = Postamt; PV. = Postverwaltung; OPD. = Oberpostdirektion; PG. = Gesetz über das Postwesen des Deutschen Reichs vom 28. X. 1871 (RGBl. S. 347 f.); PO. = Postordnung vom 22. XII. 1921 (RGBl. S. 1609 f.); AG. = Amtsgericht; LG. = Landgericht; RG. = Reichsgericht; NN. = Nachnahme.

weil verreist, am 29. April nicht zugestellt werden. Da die Zeit seiner Rückkehr nicht feststand, vereinbarte seine Hauswirtin mit dem Briefzusteller, den Brief bis zur Abholung durch den Empfänger beim PA. in B. lagern zu lassen. Die Hauswirtin versicherte, den Empfänger bei seiner Rückkunft am 30. April 1920 von dem Brief verständigt zu haben. Der Empfänger bestritt es. Der Brief wurde nicht abgeholt, sondern dem inzwischen verzogenen Empfänger nachgesandt und ihm an dem neuen Bestimmunsgorte erst am 6. Mai 1920 zugestellt. Durch die Versäumnis eines inzwischen verstrichenen Termins entstanden dem Empfänger 139 M Kosten, die er von der PV. ersetzt verlangte, da der Briefzusteller zur Hinterlegung des Briefes zwecks Abholung nicht befugt gewesen sei, vielmehr die Zustellung am nächsten Tage hätte wiederholen müssen. Die zuständige OPD. lehnte den Ersatz ab, da die PV. nur für Verlust, nicht aber für Verzögerung eines Einschreibbriefes aufkomme, überdies nur dem Absender, nicht dem Empfänger gegenüber ersatzpflichtig sei; §§ 6, 10 PG.

Der nunmehr vom Empfänger gegen die PV. erhobenen Klage gab das AG. zu O. in der Höhe des angegebenen Schadens statt. Der klägerische Anspruch, führte das Urteil aus, sei auf Ersatz eines Schadens gerichtet, der mittelbar durch verspätete Zustellung eines eingeschriebenen Briefes entstanden sei. Aus dem Beförderungsvertrag könne zwar die PV. hiefür nicht in Anspruch genommen werden. Doch stütze der Kläger seinen Anspruch auch auf eine Haftung der PV. für Verschulden ihrer Beamten nach §§ 839, 278 BGB. Voraussetzung dieser Haftpflicht sei, daß ein Beamter eine Amtspflicht verletzt habe, die ihm nicht nur gegenüber seinem Dienstherrn, der Post, sondern auch dem Geschädigten gegenüber obliege. Unbestritten habe der Postbeamte dem Kläger die Einschreibsendung nicht rechtzeitig zugestellt. In dieser Unterlassung sei eine fahrlässige Verletzung der Amtspflicht des Postbeamten gegenüber dem Kläger zu erblicken (vgl. hierzu ähnliche Entsch. des RG. vom 1. November 1910, JW. 1911, 46[33]; Urt. des RG. vom 30. April 1912, Recht 1912 Nr. 1791). Der Höhe nach seien die Klagansätze nicht bestritten worden.

Das Urteil blieb unanfechtbar; G. zur Entlastung der Gerichte vom 11. März 1921, Art. II (RGBl. 1921 S. 229 f.). Das war um so bedauerlicher, als diese Entscheidung, wie die D. VerkZ. a. a. O. in der kurzen kritischen Besprechung hervorhob, als ausgesprochenes Fehlurteil bezeichnet werden muß.

Gewiß, der Zustellbeamte hat gegen seine Dienstvorschriften fahrlässig verstoßen. Da er den Empfänger des Einschreibbriefes nicht antraf, auch die Aushändigung an ein erwachsenes Familienglied des Empfängers (§ 38 VII PO.) nicht möglich war, hätte er in dessen Wohnung eine Benachrichtigung über das Vorliegen des Einschreibbriefes beim Zustell-PA. hinterlassen oder die Zustellung dieser Sendung bei den folgenden Zustellgängen wiederholt versuchen müssen. Die genaue Beobachtung der von der PV. aufgestellten Zustellungsvorschriften bildet eine Amtspflicht des Zustellbeamten nicht allein in Form der Dienstpflicht gegenüber seiner PV., vielmehr auch gegenüber dem Absender wie dem Empfänger einer Postsendung. Das, aber auch nur das ist in den vorgenannten, vom Amtsgericht angeführten RGE. ausgesprochen. Danach könnte der geschädigte Empfänger sehr wohl gegen den fehligen Postbeamten klageweise vorgehen, um den aus dessen fahrlässiger Amtspflichtverletzung erwachsenen Schaden von 139 M ersetzt zu verlangen; § 839 BGB. Von dieser Bestimmung führt hier aber keine Brücke zu einer Haftung der PV. aus dem Verschulden eines Postbeamten! Einmal nicht zum RG. über die Haftung des Reichs für seine Beamten vom 22. Mai 1910 (RGBl. 798). Hier muß eine vorsätzliche oder fahrlässige Amtspflichtverletzung in Ausübung der dem betr. Beamten anvertrauten öffentlichen Gewalt vorliegen. Dieses Begriffsmerkmal fehlt bei der PV. und ihren Beamten, da sie keine obrigkeitliche oder doch unmittelbar auf Verwirklichung öffentlicher Zwecke gerichtete und hiefür mit gewissen Zwangsbefugnissen ausgestattete Amtstätigkeit wahrnehmen, ihre Aufgaben und Pflichten sich vielmehr in der amtlichen Besorgung wirtschaftlicher Angelegenheiten erschöpfen; vgl. Bl. f. a. Pr. 50, 297. — Ebensowenig findet sich ein Weg von § 839 BGB. zu § 278 BGB., wie ihn das AG. zu gehen versucht. Zwar bleibt, wie schon bemerkt, die Amtspflichtverletzung des § 839 BGB. nicht auf die Fälle der Ausübung öffentlicher Gewalt beschränkt, erfaßt vielmehr auch jene Tätigkeit, die zum Zwecke der Erfüllung privatrechtlicher, durch Vertrag übernommener Verpflichtungen des Staates erfolgt. Aber sein rechtlicher Inhalt vermag sich hier mit dem des § 278 BGB. nicht zu einer rechtlich begründeten Haftungsform zu Lasten der PV. zu verbinden. § 278 BGB. begründet eine Haftung des Schuldners für Verschulden der Erfüllungsorgane, demnach für fremdes Verschulden bei Erfüllung einer rechtsgeschäftlichen oder gesetzlichen Verbindlichkeit. Es muß sich somit um eine bereits bestehende Schuldverbindlichkeit im Sinne des BGB. handeln. Im gegenwärtigen Falle kann von einer solchen der PV. gegenüber dem klägerischen Empfänger des Einschreibbriefes keine Rede sein; denn aus dem genannten Beförderungsvertrag entstanden nur zwischen der PV. und dem Absender vertragsrechtliche, eine Leistungspflicht der PV. begründende Beziehungen. In diesem Rahmen jedoch bleibt nach den bürgerlich-sonderrechtlichen Vertragsgrundsätzen des PG. die Frage des Verschuldens bei der Erfüllung der postalischen Beförderungs- und der verwandten Geschäfte völlig außer Betracht; denn das hier allein maßgebende PG. (§§ 6 ff.) begründet bekanntlich die sog. Gefährdungshaftung der PV., die ganz unabhängig von der Verschuldungsfrage ist. Sie setzt lediglich voraus, daß der

Verlust oder die Beschädigung einer Sendung, für die die PV. eine Haftung übernommen hat (§§ 6 ff. PG.), tatsächlich vorliegt. Außerhalb des Beförderungsvertrags aber besteht nach h. M. (vgl. die bekanntesten Ausleger des PG.: Dambach 130 Ziff. 5; Aschenborn 93 Buchst. f.; Niggl 25, Anmerkung 3 zu § 12 PG.; Scholz, 73 ff.) eine Haftung der PV. weder gegenüber dem Absender noch gegenüber dem Empfänger, mag der Schaden auch auf die deliktische Handlung eines Postbeamten zurückzuführen sein. An diesem im PG. (vgl. besonders §§ 6 Abs. 5, 12) begründeten Rechtszustand hat auch das BGB. nichts geändert; Art. 32 EGBGB. — Aus den von der zuständigen OPD. vorgebrachten Gründen, die eingangs erwähnt wurden, würde der Empfänger auch bei Abtretung der Absenderrechte aus dem Beförderungsvertrage an ihn seine Rechtsstellung gegenüber der PV. nicht verbessern.

2. Der zweite Fall (D. VerkZ. 1922 S. 14) lag dem RG. zur Entscheidung vor.

Der Postschaffner M. vom PA. in H. überbrachte am 11. September 1919 dem Einkaufsverein der Drogenhändler in H. 20 Wertpakete, mit 5540 M NN. und 108 M Postgebühren belastet. Da der Kassenbestand des Einkaufsvereins zu gering war, erklärte der Geschäftsführer, er wolle das Geld von der Bank holen lassen, der Postschaffner möge es auf der Rückfahrt abfordern. Letzterer, damit einverstanden, vereinbarte mit dem Geschäftsführer, um 12 Uhr mittags zurückzukehren und das Geld in Empfang zu nehmen. Die Pakete brachte der Postbeamte in die Räume des Einkaufsvereins, auch überließ er dem Geschäftsführer die Paketkarten mit der Bitte, die Beträge inzwischen zusammenzurechnen. Den Vorgang beobachtete ein früherer, kurz vorher entlassener Postillion, der noch Postuniform trug. Dieser erschien gegen Mittag noch vor der Rückkunft des Zustellbeamten bei dem Geschäftsführer, ließ sich die Paketkarten zurückgeben, trennte die Abschnitte ab und bekam vom Geschäftsführer die Nachnahmebeträge ausgefolgt. Als der Postbeamte bald darauf eintrat, war der Betrüger mit dem Gelde schon verschwunden. — Die OPD. in H., die den Absender der NN.-Pakete schadlos halten mußte, klagte gegen den Verein der Drogenhändler auf Ersatz, „weil der Geschäftsführer die Vereinbarung mit dem Schaffner gebrochen und an eine unberechtigte Person gezahlt habe". Das LG. in H. verurteilte den Beklagten zur Zahlung von 5648 M (5540 M NN., 108 M P.-Gebühren), da er durch die Zahlung an den Schwindler D. von der Zahlungspflicht nicht befreit worden sei. Das OLG. in C. wies die Klage ab; denn der Schaffner sei zur Überlassung der Pakete an den Empfänger ohne sofortige Entrichtung der NN.-Beträge nicht befugt gewesen, die Vereinbarung zwischen ihm und dem Geschäftsführer des Beklagten entbehre der rechtlichen Grundlage, ein Klaggrund sei überhaupt nicht gegeben. — Auf die Revision der OPD. hob das RG. das Urteil auf und verwies die Sache zur anderweitigen Verhandlung und Entscheidung an einen anderen Senat des OLG. zurück. Zur Begründung führte das RG. u. a. aus, daß zwar regelmäßig die Sendung dem Empfänger nicht ausgehändigt werde, solange der NN.-Betrag nicht bezahlt sei. Doch bleibe die Möglichkeit einer verfrühten Aushändigung beim Vorliegen besonderer Umstände und bei völliger Sicherheit des Empfängers nicht ausgeschlossen. Die PO. selbst [§ 19 VI — jetzt § 19 X [2]) — d. Verf.] rechne mit der Möglichkeit einer Aushändigung ohne Einziehung des NN.-Betrags. Wenn dort in einem solchen Falle die Post dem Absender gegenüber für haftbar erklärt werde „vorbehaltlich der Abtretung seines Anspruchs gegen den Empfänger", so sei damit nicht gesagt, daß jeder unmittelbare Anspruch gegen den Empfänger auch da, wo er aus dem Gesetz oder einer Vereinbarung hergeleitet werden könne, ausgeschlossen sein solle. Die PO. (§ 50 V; d. Verf.) bestimme, daß der Empfänger, wenn er die Sendung angenommen, zur Zahlung der Gebühren verpflichtet sei. Hiernach könne der Kläger, da die NN.-Sendungen mit den Begleitadressen, also endgültig, vom Geschäftsführer des Beklagten übernommen worden seien und nur eine Stundung der Geldzahlung stattgefunden habe, die Postgebühren im Betrag von 108 M auch nach der Aushändigung der Pakete vom Beklagten verlangen. In betreff des NN.-Betrages fehle es in der PO. an einer entsprechenden Bestimmung. Hier griffen aber alle Erwägungen durch, die die RGZ. 95, 122 in dem analogen Fall der Eisenbahn-NN. aufgestellt habe. Aus den allgemeinen Bestimmungen über Treu und Glauben und aus den Verkehrsanschauungen ergebe sich, daß der, welcher ein Gut an sich nehme, obwohl er wisse, daß es mit NN. belastet sei, sich auch zur ordnungsmäßigen Zahlung verpflichte. Im streitigen Falle habe ohne Zweifel der Geschäftsführer des Beklagten eine solche Verpflichtung sogar ausdrücklich für diesen übernommen. — In dem neuen Urteile des OLG. C. vom 29. Oktober 1921 (4. U. 407/21) wurde die Berufung des Beklagten gegen die Entscheidung des LG. in H. unter Überbürdung sämtlicher Kosten endgültig zurückgewiesen.

Gegen die Urteilsbegründung des RG. lassen sich mehrfache Einwände erheben. Nach dem Tatbestand liegt die Aushändigung einer NN.-Sendung an den Empfänger ohne gleichzeitige Einziehung des NN.-Betrags vor. Dadurch begeht die PV. eine Vertragsverletzung gegenüber dem Absender, der verlangen muß, daß die Sendung am Bestimmungsorte dem Empfänger nur Zug um Zug gegen Zahlung des NN.-Betrags ausgehändigt werde; § 19 V PO. [3]).

[2]) „Ist eine Nachnahmesendung ohne ordnungsmäßige Einziehung des NN.-Betrags ausgehändigt worden, so ersetzt die Post dem Absender, vorbehaltlich der Abtretung seines Anspruchs gegen den Empfänger, bei Einschreib- und Wertsendungen sowie bei gewöhnlichen Paketen den unmittelbaren Schaden bis zum Betrag der NN."

[3]) „Am Bestimmungsorte wird die NN.-Sendung dem Empfänger vorgezeigt und gegen den NN.-Betrag ausgehändigt."

Die Zahlung des Empfängers durch den Geschäftsführer an den Betrüger D. gilt mit Recht als bedeutungslos sowohl im Verhältnis zwischen Empfänger und Absender als zwischen Empfänger und PV. Da der Empfänger auch eine nachträgliche freiwillige Zahlung des NN.-Betrags an die PV. verweigerte, wodurch der mangelhafte Vollzug des NN.-Geschäfts nachträglich geheilt worden wäre, mußte die PV. dem Absender den erlittenen Schaden bis zur Höhe der NN. ersetzen, aber nur gegen Abtretung seines Anspruchs gegen den Empfänger; § 19 X PO. Ein solcher Anspruch wird dem Absender aus dem der NN.-Forderung zugrunde liegenden Rechtsverhältnis zum Empfänger immer zustehen und auch abtretbar sein. Denn ohne Rechtsgrund bestünde keine Zahlungspflicht des Empfängers. In den im P.-Verkehr aufkommenden NN.-Geschäften dürfte wohl niemals diese Abtretung an die ersatzleistende PV. rechtlichen Hindernissen begegnen. Somit bietet die richtige Anwendung des § 19 X PO. der PV. stets ausreichende Sicherheit für Schadloshaltung gegenüber dem die nachträgliche Zahlung der NN. verweigernden Empfänger. Auch im gegenwärtigen Fall hätte die PV. aus dem ihr vom Absender Zug um Zug gegen die Ersatzleistung (vgl. die ähnliche Bestimmung in § 255 BGB.) abzutretenden Rechte gegen den Empfänger klagen können und wäre damit zum Ersatz ihrer Auslagen gegenüber dem Absender gekommen. — Aus dem Wortlaut der fraglichen Entscheidung ist nicht zu entnehmen, daß eine solche Abtretung inmitte lag; denn dann hätte es nicht der ausholenden Urteilsbegründung bedurft, die trotz ihrer dem gewiß vielfach schwierigen Standpunkt der PV. begrüßenswert günstigen Stellungnahme der postrechtlichen Beurteilung keine reine Freude bereitet. Sie birgt vielmehr die Gefahr einer schädlichen Verwirrung postrechtlicher Grundbegriffe in sich, was bei der immer wiederkehrenden falschen Anwendung postalischer Rechtsvorschriften durch Gerichte unterer Instanzen gerade beim höchsten deutschen Gerichte sehr unerwünscht erscheint.

Völlig abzulehnen ist zunächst die Anschauung des RG., daß die PO. (§ 19 X) selbst mit der Möglichkeit einer Aushändigung der NN.-Sendung ohne Einziehung des NN.-Betrags rechne, daß daher die Möglichkeit einer solchen verfrühten Aushändigung beim Vorliegen besonderer Umstände und bei völliger Sicherheit des Empfängers nicht ausgeschlossen sei.

Eine derart weitgehende Auslegung brauchte ein neues Postrecht, schüfe so einschneidende Neuerungen, daß hiefür der Weg der Bildung einer neuen Rechtsnorm entsprechend der Rechtsnormnatur der PO. (vgl. Laband III 87; dagegen Scholz, 8 ff.) verlangt werden müßte. Der gegenwärtige Wortlaut des § 19 X PO. [2]) verträgt dieses Hineininterpretieren nicht, ebensowenig irgendeine andere Bestimmung des § 19 a. a. O. Bei der Tragweite jeder Änderung solcher Verkehrsvorschriften für den Postbetrieb und für die reibungslose Abwicklung der Beförderungsgeschäfte sind diese Bestimmungen eng und wörtlich auszulegen und anzuwenden. Das entspricht auch dem bis ins einzelne gehenden Inhalt dieser Verkehrsnormen und ihrer regelmäßigen Formgebundenheit, die Abweichungen nur in Gestalt ausdrücklich ausgesprochener, genau umschriebener Ausnahmen kennt. In dem gesamten Sonderschrifttum über das Postrecht findet sich keine Stütze für obige reichsgerichtliche Ansicht; die innerdienstlichen Vorschriften über die Behandlung der NN.-Sendungen kennen keine Möglichkeit einer solchen verfrühten Aushändigung, wenigstens nicht als erlaubte Ausnahmen einer Betriebsvorschrift. Das vom RG. angenommene „Rechnen der PO. mit einer solchen Möglichkeit" ist bei der Rechtsnatur des § 19 X PO. als reiner Haftungsnorm ebenso einzuschätzen wie das „Rechnen" des PG. in den §§ 6 ff. mit der Möglichkeit eines Verlustes oder einer Beschädigung von Postsendungen. Diese „Möglichkeit" hat Wirkung nur für die postalische Haftungsregelung, nicht aber als zulässige Ausnahme einer Betriebsvorschrift, zumal letztere — in Verbindung mit § 19 V PO. [3]) — als Bestandteil des zwischen PV. und Absender bestehenden NN.-Vertrags erhöhte Bedeutung gewinnt.

Größte Aufmerksamkeit verdient der Teil der weiteren Ausführungen des RG., wo unter sinngemäßer Anwendung von Rechtsgrundsätzen aus dem Eisenbahn-NN. und -Frachtrecht versucht wird, in einem, besser neben einem bestehenden NN.-Vertrag noch ein Sonderrechtsverhältnis auf Grund eines Nebenabkommens mit dem NN.-Empfänger zu bilden, das notwendig die Unversehrtheit des NN.-Vertrags zwischen PV. und Absender beeinträchtigt.

Kennt das Postsonderrecht solche Rechtsverhältnisse zwischen Post und Empfänger? Konnte letzterer durch seinen Geschäftsführer aus der im Tatbestand geschilderten Abrede der PV. gegenüber zur Entrichtung der NN. rechtswirksam verpflichtet werden? Gibt es dabei eine sinngemäße Anwendung des Eisenbahn-Fracht- und NN.-Rechts?

Bei den postalischen Beförderungsgeschäften entstehen grundsätzlich nur zwischen der PV. und dem Absender rechtliche Beziehungen. Sie haben ausnahmslos die Form bürgerlich-rechtlicher Verträge (Scholz 62 ff., Niggl 17 ff., Laband III 87). Der Empfänger tritt zu keinem Zeitpunkt des Beförderungsgeschäftes und der allenfalls damit zusammenhängenden Tätigkeiten in diesen Vertrag ein, gewinnt bis zur körperlichen Aushändigung der Sendung in keiner Form ein Verfügungsrecht darüber, wie es der Absender besitzt; § 33 PO. Zum Empfänger tritt die Post bei Erfüllung ihrer Vertragspflichten gegenüber dem Absender lediglich in ein tatsächliches Verhältnis. Nebenabkommen zwischen PV. und Empfänger sind nur in besonders genannten, ausdrücklich beschriebenen Ausnahmefällen zulässig, z. B. im Abholungsverfahren (§ 42 PO.), beim Schließfach-

[2]) [3]) Siehe die Anmerkungen S. 58.

abkommen (§ 42 PO.), beim Abkommen auf Eilbestellung (§ 22 PO.), auf Abholung von Bahnhofsbriefen (§ 23 PO.), auf Erlaß eines Laufschreibens (§ 47 PO.), auf Stundung von Postgebühren (§ 50 PO.). In keinem dieser Fälle wird aber dem Empfänger ein Verfügungsrecht über die Sendungen selbst eingeräumt (Scholz 63).

Beim PNN.-Vertrag verpflichtet sich die PV. gegenüber dem Absender, die NN.-Sendung am Bestimmungsorte dem Empfänger vorzuzeigen und gegen den NN.-Betrag auszuhändigen; § 19 V PO.[3]). Dieser Vertragspflicht entspricht folgerichtig die Haftung der PV. in § 19 X PO.[2]) für den Schaden des Absenders aus unterbliebener Einziehung des NN.-Betrags. Bei dieser vertraglichen Bindung zur Zustellung der NN.-Sendung Zug um Zug gegen Erhebung des NN.-Betrags vom Empfänger bleibt kein Raum mehr für eine Sonderabrede mit letzterem auf nachträgliche Entrichtung der NN., mag der Empfänger noch so vertrauenswürdig sein. Sie bedeutete vielmehr eine unzulässige Lockerung der vertraglichen Bindung der PV. gegenüber dem Absender, eine in den postalischen Verkehrsvorschriften nicht ausdrücklich vorgesehene, daher unerlaubte Ausnahme (Laband III, 86). Eine rechtliche Wirksamkeit kommt sonach der Abrede zwischen dem Empfänger und dem Postbeamten im fraglichen Falle nicht zu, konnte ersteren mithin auch nicht zur nachträglichen Zahlung verpflichten.

Die besondere typische Form der postalischen Vertragsbedingungen, ihre Eigenschaft als Normalbestimmungen, die — abgesehen von ausdrücklich zugelassenen, oben erwähnten besonderen Ausnahmefällen — jede Befugnis der einzelnen PÄ. und P.-Beamten zu Abweichungen und Sonderabreden völlig ausschließen, machen aber auch die sinngemäße Anwendung des Eisenbahn-NN.- und Frachtrechts und der hierbei nach frachtrechtlichen wie allgemeinbürgerlich-rechtlichen Bestimmungen allenfalls ergänzend eintretenden Verkehrsanschauung unmöglich. Wie das RG. selbst hervorhebt, finden die frachtrechtlichen Vorschriften nach § 452 HGB. auf die Beförderung von Gütern durch die Post keine Anwendung, hierfür gelten ausschließlich die Sondervorschriften des PG. und der PO. Diesen Rechtsquellen ist aber, wie schon ausgeführt, überhaupt keine Verfügungsberechtigung des Empfängers bekannt, geschweige denn in dem ausgedehnten Maße, wie es das HGB. in den §§ 433 II, 434, 435 dem Empfänger eines Frachtgutes einräumt. Nach dem Postrecht fehlt es somit grundsätzlich an solchen rechtlichen Beziehungen zwischen PV. und Empfänger, die meines Erachtens die notwendige Voraussetzung bilden, um die in RGZ. 95, 122 ff. aufgestellten weiteren Schlüsse bei nicht unmittelbarer Anwendbarkeit des gesetzlich geregelten Frachtrechts unter Hinweis auf Verkehrssitte und Verkehrsanschauungen zu ziehen. So wenig wie eine sich anpassende Rechtsnorm besteht, hat sich im Bereiche des P.-Reehts eine dem NN.-Recht im Frachtverkehr entsprechende Übung und Sitte herausgebildet. Ob erwünscht oder nicht, zweckmäßig und verkehrsnotwendig oder nicht, die Tatsache besteht bis heute, daß im Gegensatz zu der Beweglichkeit des Frachtrechts in der hier belangvollen Beziehung eine ähnliche Entwicklung im P.-Recht noch fehlt und auf dem Wege der Auslegung allein auch nicht geschaffen werden kann, da die gebundene Form und genau umschriebene Anwendbarkeit der Normen des P.-Rechts noch unübersteigbare Schranken bilden (vgl. Scholz 63). Bei diesem Ergebnis zeigt sich auch die Nichtanwendbarkeit des allgemeinbürgerlichen Rechtsgrundsatzes des § 157 BGB. von selbst, da es zwischen PV. und Empfänger an einem nach Treu und Glauben und nach der Verkehrssitte auszulegenden Vertrage fehlt. — Ein Beispiel für den verschiedenartigen Aufbau der Grundsätze über Fracht- und P.-Verkehrsrecht bietet der Vergleich zwischen § 436 HGB. und § 50 V PO. Ersterer bezeichnet den Empfänger bei Annahme des Gutes und des Frachtbriefs für verpflichtet, dem Frachtführer nach Maßgabe des Frachtbriefs Zahlung zu leisten, letzterer erklärt den Empfänger nach Annahme der Sendung nur zur Zahlung der Postgebühren verpflichtet. Eine dieser (materiellen; vgl. Niggl 144, Scholz 9, 61) Gesetzesbestimmung über die Gebührenpflicht zu Lasten des Empfängers entsprechende Norm fehlt, wie das RG. hervorhebt, für die PNN., sie läßt sich auch nicht etwa durch sinngemäße Anwendung des § 50 V PO. ersetzen, da die Pflicht zur Gebührenzahlung auf die ausdrückliche Bestimmung des § 50 V PO. zurückgeht, während die NN. eine vom Absender mit der Sendung verstrickte Geldsumme darstellt, zu deren Entrichtung der Empfänger auf Grund des zwischen ihm und dem Absender bestehenden Rechtsverhältnisses letzterem gegenüber verpflichtet ist, ohne daß sich die PV. als bloße Mittlerin und Beförderungsträgerin darum kümmern kann und darf.

In einer kritischen Besprechung des soeben erörterten Urteils des RG. in der Verkehrsrechtlichen Rundschau 1922 Nr. 14 S. 184 führt Postrat Dr. Städler, Berlin, u. a. aus: „Erfreulich ist die Feststellung des Urteils, daß zwischen Post und Empfänger haftrechtliche Beziehungen bestehen, trotzdem der sog. P.-Beförderungsvertrag den Empfänger gar nicht berührt . . . der Umweg über BGB. und HGB. war vermeidbar. Schon aus § 19 IV PO. (jetzt V; der Verf.) haftet der Empfänger ausreichend; er hatte Zug um Zug zu zahlen; indem er dem entgegenhandelte, zog er sich ein Verschulden zu, das mit dem der Reichskasse erwachsenen Schaden in ursächlichem Zusammenhang stand.“ Mit dieser Auslegung steht Städler gegenüber der Rechtsprechung und dem Schrifttum einzig da. Der Versuch, aus § 19 V PO. eine Leistungspflicht des Empfängers und eine Haftung wegen „schuldhafter Nichterfüllung“ gegenüber der PV. herauszulesen, ist als verfehlt zu bezeichnen. Er verträgt sich weder mit der Rechtsnatur des NN.-Vertrags zwischen PV. und Absender noch mit der grund-

[2]) [3]) Siehe die Anmerkungen S. 58.

sätzlichen Ausschließung des Empfängers von allem, was in das Gebiet der im postalischen Beförderungsvertrag inbegriffenen Rechtsbeziehungen fällt.

Der Urteilsbegründung des OLG. in C. ist daher, da nach dem vorliegenden Tatbestand nicht aus dem abgetretenen Absenderrecht geklagt wurde, beizustimmen, der Standpunkt des RG. als zu weitgehend abzulehnen.

Bilanz und Steuer.

Von F. Dreßler, Lörrach.

Das Verhältnis zwischen kaufmännischer Bilanz und Steuerbilanz erregt heute allenthalben Interesse.

Ich will hier versuchen, durch die Gegenüberstellung verschiedener Bilanzarten eine systematische Übersicht zu schaffen, die vielleicht geeigneter ist, einen Einblick in die schwierige Frage zu gewähren, als lange theoretische Erörterungen. Selbstverständlich ist die Sache nur als Skizze aufzufassen; auf Kleinigkeiten und Ausführlichkeiten der einzelnen Steuergesetzparagraphen will ich mich nicht einlassen.

Zunächst seien 2 kaufmännische Bilanzen aufgestellt, eine Liquidationsbilanz zu den heutigen Veräußerungswerten und ferner eine Bilanz vom Standpunkt der Unternehmung, die deren Weiterführung voraussetzt.

Von einer einheitlichen Steuerbilanz zu sprechen, ist nicht möglich. Vielmehr muß man je nach dem Zweck der Steuererklärung unterscheiden

1. eine Steuerbilanz für die Besitz- und Vermögensteuern,
2. eine Steuerbilanz für die Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer,
3. Steuerbilanzen für besondere Zwecke wie Landessteuern usw., auf die jedoch hier nicht eingegangen werden soll.

Für die Verkehrsteuern kommen die Werte der Liquidationsbilanz in Frage.

Bei der Veranlagung zu den Besitzsteuern hat der Pflichtige die Wahl zwischen Ertragswert (Gebrauchswert) und dem Verkaufswert (gemeinen Wert). Legt er den Ertragswert zugrunde, so tritt im Veräußerungsfalle innerhalb 10 Jahren eine Nachversteuerung durch Neuveranlagung ein, bei Versteuerung zum gemeinen Wert dagegen nicht.

Für die Einkommen- bzw. Körperschaftsteuern gelten die Bewertungsvorschriften der §§ 33a und 59a EStG. sowie die dazu erschienenen Verordnungen.

Danach darf für Gegenstände des gesamten Betriebsvermögens, ohne Unterschied ob dauernde Anlagen oder umlaufende Betriebsmittel, der Anschaffungs- oder Herstellungspreis nach Abzug der zulässigen Absetzungen eingesetzt werden. Konjunkturgewinne unterliegen also nicht der Einkommensteuer. Ist jedoch am Stichtag der gemeine Wert (Verkaufswert) niedriger als der Anschaffungs- bzw. Herstellungspreis, so darf ersterer eingesetzt werden.

Auf Neuanlagen dürfen 40 % sofort abgeschrieben werden. Für die Ersatzbeschaffung alter Anlagen sind für die Jahre 1920—1926 steuerfreie Rücklagen zulässig in Höhe der Mehrkosten. Die Berechnung der Mehrkosten zeigt das Beispiel. (Näheres in der Verordnung zu § 59a EStG. vom 25. Juli 1921.)

Aus folgenden Inventurposten sind die verschiedenen Bilanzen per 31. Dezember 1921 gebildet:

1. Flüssige Mittel . . . . . M 50000.—
2. Valuten schweiz. Fr. 5000.—:
   1918 gekauft zu 500.— = „ 25000.—
   Dez. 1921 Kurs zu 4000.— = „ 200000.—
   1914 „ „ 80.— = „ 4000.—
3. Rohstoffe:
   Anschaffungspreis . . . . . „ 100000.—
   Gesunkener Veräußerungspreis . . . . „ 60000.—
4. Waren:
   Herstellungspreis . . . . . „ 100000.—
   Veräußerungspreis . . . . . „ 150000.—
5. Einrichtung (Gebrauchsdauer 20 Jahre):
   Anschaffungspreis 1915 . . . . . „ 10000.—
   5% Abschreibung 7 × 500 . . . . . „ 3500.—
   Buchwert 1921 . . . . . M 6500.—
   Wiederbeschaffung . . . . . „ 100000.—
   Verkaufswert . . . . . „ 15000.—
   Steuerfreie Rücklagen für Berechnung der Einkommensteuer lt. Verordnung zu § 59a EStG. 6 × 10000 = M 60000.—, zu verteilen auf die Jahre 1920—1935, d. h. 15 Jahre = M 4000.— pro Jahr, also M 8000.— bis 31. Dezember 1921.
   Rücklagen seitens der Unternehmung sind keine vorhanden.
6. Modelle (Gebrauchszeit 6 Jahre):
   Anschaffungspreis 1918 . . . . . M 40000.—
   Buchwert . . . . . „ 1.—
   Altmaterial Verkaufswert . . . . . „ 500.—
   Gebrauchswert (noch 2 Jahre) . . . . „ 20000.—
   Wiederbeschaffung 1923 . . . . . „ 300000.—
   Rücklagen des Unternehmens . . . . „ 150000.—
   Steuerfreie Rücklagen 3 × 40000 = 120000.—, zu verteilen auf 4 Jahre (1920—1923), pro Jahr 30000.—, d. h. per 31. Dezember 1921 = M 60000.—.
7. Maschinen (Dauer 10 Jahre):
   Anschaffungswert 1919 . . . . . M 200000.—
   Abschreibung 3 × 10% . . . . . „ 60000.—
   Buchwert . . . . . M 140000.—
   Verkaufswert . . . . . „ 250000.—
   Steuerfreie Rücklage 2 × 200000.— = M 400000.—, verteilt auf 9 Jahre = 44000.—, d. h. für Ende 1921 = M 88000.—.
   Wiederbeschaffung 1929 . . . . . M 1000000.—
   Rückstellungen der Unternehmung . . „ 50000.—
8. Fabrikgebäude (Neubau 1921), Gebrauchsdauer 50 Jahre:
   Herstellungspreis . . . . . M 1000000.—
   ÷ 2% Abschreibung . . . . . „ 20000.—
   Buchwert . . . . . M 980000.—
   Vom Herstellungspreis von . . . . . „ 1000000.—
   sind 40% als Mehrwert steuerfrei . . „ 400000.—
   also gemeiner Wert . . . . . M 600000.—
   Verkaufswert . . . . . „ 800000.—
9. Wohnhaus (Nutzungsdauer 60 Jahre):
   Anschaffungswert 1891 . . . . . M 20000.—
   Abschreibung 30 × 1% . . . . . „ 6000.—
   Buchwert 1921 . . . . . M 14000.—
   Die steuerfreie Rücklage errechnet sich aus dem Buchwert 1919 = M 14400.— × 6 = M 86400.—, zu verteilen auf 31 Jahre (1920—1951), d. h. M 2800.— jährlich, also per Ende 1921 M 5600.—.
   Auf Erneuerungskonto des Unternehmens sind zurückgestellt M 10000.—.
   Verkaufswert 1921 beträgt . . . . . M 120000.—
   Der Ertragswert ist wie folgt zu berechnen:
   Miete M 3000.— × 25 = M 75000.—
   ÷ 20% für Instandhaltung „ 15000.—
   M 60000.—

Man beachte die verschiedenen Gewinne bei den einzelnen Bilanzen. Mit der Unterbilanz für die Einkommensteuer-Erklärung dürfte die Steuerbehörde nicht einverstanden sein. Steuerfreie Rücklagen dürfen nur gemacht werden, wenn die Lage des Unternehmens es gestattet, d. h. wenn Gewinne vorhanden sind. Die Rücklagen für Maschinen und Modelle würden also einer Streichung unterliegen, und bei verschiedenen Aktiven dürfte eine Höherbewertung nicht zu umgehen sein.

Vielleicht hat es dies kleine Beispiel vermocht, ein Schlaglicht auf die verworrenen Steuerbilanzverhältnisse zu werfen.

Bilanzen per 31. Dezember 1921.

Inventurposten	Liquidations-Bilanz		Unternehmungs-Bilanz		Bilanz für Vermögenssteuer		Bilanzen für Einkommensteuer	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
1. Flüssige Mittel	50000.—		50000.—		50000.—		50000.—	
2. Valuten	200000.—		4000.—		200000.—		25000.—	
3. Rohstoffe	60000.—		60000.—		60000.—		60000.—	
4. Waren	150000.—		100000.—		100000.—		100000.—	
5. Einrichtung . .	15000.—		6500.—		15000.—		6500.—	* 8000.—
6. Modelle	500.—		1	°150000.—	20000.—		1	*60000.—
7. Maschinen . . .	250000.—		140000.—	° 50000.—	140000.—		140000.—	*88000.—
8. Fabrikgebäude	800000.—		980000.—		600000.—		600000.—	
9. Wohnhaus . . .	120000.—		14000.—	° 10000.—	60000.—		60000.—	* 5600.—
10. Erneuerung° .								
11. Steuerfreie Rücklagen*								
12. Aktienkapital .		1000000.—		1000000.—		1000000.—		1000000.—
13. Gewinn		645500.—		144501.—		245000.—		
	1645500.—	1645500.—	1354501.—	1354501.—	1245000.—	1245000.—	1041501.—	1161600.—
							120099.—	Unterbilanz
							1161600.—	1161600.—

Begriff und Bestandteile des Wirtschafts- und Arbeitsrechtes.

Von Franz Goerrig, Köln.

In Nr. 11 der Monatsschrift des Vereins zur Förderung zeitgemäßer Rechtspflege und Verwaltung „Recht und Wirtschaft“ (J. Bensheimer, Mannheim) legt Professor Dr. Walter Kaskel, Berlin, seine Grundgedanken über die Begriffe und die Bestandteile des Wirtschaftsrechtes dar und kommt dabei zu Ergebnissen, die meines Erachtens der Rechts- und Sachlage nicht genügend gerecht werden bzw. dem Geiste und dem Sinne der Rechtsentwicklung nicht genügend Rechnung tragen.

Dr. Kaskel schickt seiner Darstellung eine Zusammenfassung der bisherigen Begriffsbestimmungen der bekanntesten Kenner des Wirtschaftsrechtes voraus. Er hebt hervor, daß z. B. Nußbaum es im Vorwort seiner Gesamtdarstellung „Wirtschaftsrecht“ ausdrücklich ablehnt, mit dem Worte Wirtschaftsrecht eine neue Disziplin zu postulieren, und unter seiner Bezeichnung lediglich die Entwicklung des Privatrechtes und der benachbarten Rechtsgebiete seit Ausbruch des Krieges darstellen will.

Er führt aus, daß der Direktor des Instituts für Wirtschaftsrecht an der Universität Jena dem neuen Begriff Wirtschaftsrecht zuweisen will: „das Organisationswesen (Recht der Verbände), das wirtschaftliche Vertragsrecht, das Arbeitsrecht (soweit es sich nicht schon mit den anderen Gebieten schneidet), das Bodenrecht und mit ihm das Bevölkerungsproblem und die neue, erst langsam in unsere Erkenntnis eintretende und noch undeutliche Schicht der planmäßigen Erfassung des Wirtschaftslebens als Ganzes“, während Dochow, der Herausgeber der Deutschen Wirtschaftszeitung und der Sammlung „Wirtschaftsrecht“, das Wirtschaftsrecht als die Regelung der Tätigkeit zum Erwerb in Industrie, Handel und Verkehr im Groß- und Kleinbetrieb, die über den eigenen Bedarf hinausgeht und am Wirtschaftsleben teilnimmt, bezeichnet, Professor Rumpf das Wirtschaftsrecht gliedern will in I. Kaufmann, Handel und Verkehr (einschließlich Seehandel, Schiffahrt, Seewesen); II. Bank und Börse; III. gewerbliche Unternehmung und Arbeiter (soziale Frage), Handwerk; IV. Land- und Forstwirtschaft; V. freie Berufe, und Knott das Wirtschaftsrecht als den Gegensatz zum Staatsbürgerrecht, d. h. zu den Rechtsnormen, die die Rechtsverhältnisse jedes einzelnen in seiner Eigenschaft als Glied der Volkswirtschaft regeln, als lex spezialis den Kreis aller Rechtssätze, die Sonderbestimmungen treffen unter dem Gesichtspunkte der Eingliederung der Einzelperson und des Einzelbestandes in das Wirtschaftsleben, bezeichnen will und dem Wirtschaftsrecht als Bestandteile zuweist das Handelsrecht, Industrierecht, Transport- und Verkehrsrecht, Land- und Forstwirtschaftsrecht und Handwerksrecht.

Dr. Kaskel lehnt diese Begriffsumgrenzung ab und stellt seinerseits den Satz auf, daß das Wirtschaftsrecht das Sonderrecht wirtschaftlicher Unternehmer sei. Den Begriff des wirtschaftlichen Unternehmens will er dabei aus dem Gewerberecht hernehmen und als wirtschaftliche Unternehmer diejenigen bezeichnen, die eine fortgesetzte auf Gewinnerzielung gerichtete Tätigkeit für eigene Rechnung ausüben.

Scheinbar sei dieser Begriff zwar auf den gewerblichen Unternehmer beschränkt, da ja für ihn die Gewerbeordnung allein Geltung habe, in Wahrheit sei aber die Gewerbeordnung von jeher eine Wirtschaftsordnung gewesen, da sie grundsätzlich nicht auf das eigentliche Gewerbe, d. h. auf eine stoffveredelnde Tätigkeit beschränkt sei, sondern jede wirtschaftliche Tätigkeit umfasse, die nicht ausdrücklich dem Geltungsbereich der Gewerbeordnung entzogen sei, daher auch den gesamten Handel, den Verkehr, die meisten persönlichen Dienstleistungen und sogar gewisse landwirtschaftliche Verrichtungen in sich begreife, so daß man den Begriff des wirtschaftlichen Unternehmers mit dem Begriff des gewerblichen Unternehmers identisch erklären könne, wenn man die Beschränkungen des § 6 der Gewerbeordnung fallen lasse und die Gewerbeordnung durch diejenigen Gesetze ergänze, die im logischen Zusammenhange mit ihr (als Nebengesetze) entstanden seien.

Unter dem Begriff „Wirtschaftsrecht" will Dr. Kaskel aber nicht den gesamten Komplex aller rechtlichen Beziehungen eines wirtschaftlichen Unternehmers, sondern nur bestimmte Beziehungen zusammenfassen. So will er zunächst die Beziehungen des wirtschaftlichen Unternehmers zum Konsumenten, also den Abschluß von Kaufverträgen, Werkverträgen, Darlehnsverträgen usw. vom Wirtschaftsrecht ausschließen, weil diese bereits durch das bürgerliche Recht und das Handelsrecht geregelt werden. Er will auch die Beziehungen des wirtschaftlichen Unternehmers zum Personal ausschalten, weil sie zu der besonders geregelten Materie des Arbeitsrechtes gehören, so daß nach ihm für das Wirtschaftsrecht nur die Beziehungen des wirtschaftlichen Unternehmers als solchem übrigbleiben, wie sie sich aus der Tatsache der Führung eines Unternehmens bzw. aus der Existenz einer besonderen Unternehmerschaft ergeben.

Er hebt zwar hervor, daß die Verträge zwischen Unternehmern und Konsumenten in ihrem Inhalte und ihrer technischen Ausgestaltung teilweise durch das neue Recht umgestaltet worden seien, sagt aber, daß ebensowenig wie die noch viel weitergehende Umgestaltung des Mietrechtes die Ausscheidung dieses Rechtes aus dem bürgerlichen Rechte rechtfertigen würde, sondern lediglich eine Darstellung dieses Rechtes unter Berücksichtigung seiner inhaltlichen Veränderungen erfordere, ebensowenig auch die Kaufverträge, Werkverträge, Darlehnsverträge usw., die zwischen wirtschaftlichen Unternehmern und Konsumenten abgeschlossen werden, wegen der inhaltlichen Umgestaltung dieser Verträge aus dem Zusammenhange des bürgerlichen Rechtes oder Handelsrechtes herausgerissen werden dürften; sie seien vielmehr nach wie vor Bestandteile ihrer bisherigen Disziplinen verblieben und lediglich durch die Eingriffe der jüngsten Rechtsentwicklung inhaltlich verändert worden, weshalb sie als Bestandteile des Wirtschaftsrechtes nicht in Frage kämen. Von den Beziehungen des wirtschaftlichen Unternehmers zum Personal sagt er, daß diese zwar ursprünglich ebenfalls im siebten Teil der Gewerbeordnung geregelt worden seien, sie hätten aber dort von jeher einen Fremdkörper gebildet, der je länger desto mehr aus dem bisherigen Zusammenhange losgelöst worden sei und eine eigene Entwicklung erfahren habe bzw. auch künftig gesetzestechnisch in einem eigenen Arbeitsgesetzbuch außerhalb der Gewerbeordnung seinen Platz finden solle.

Den Begriff des Wirtschaftsrechtes beschränkt Dr. Kaskel demnach auf die Gesamtheit der besonderen Rechtsnormen, welche die Rechtsstellung eines wirtschaftlichen Unternehmers als solchem regeln, und zwar ohne Unterschied, ob diese Rechtsnormen dem privaten oder öffentlichen Rechte angehören.

Danach hat also das Wirtschaftsrecht für Dr. Kaskel eine mehr negative Umgrenzung, und er will in ihm die Materien zusammenfassen, die er in den bisherigen Rechtsdisziplinen nicht unterbringen zu können glaubt.

Ist dies schon an und für sich eine unglückliche Begriffsumgrenzung, so zeigt sich dies noch deutlicher bei näherem Zusehen und Eindringen in die Einzelmaterien des von Dr. Kaskel umgrenzten neuen Wirtschaftsrechtes, wie er sie selbst in der erwähnten Skizze zusammenfaßt.

Er will das Wirtschaftsrecht nämlich in drei große Teilgebiete gliedern, je nachdem es sich um das Recht des wirtschaftlichen Einzelunternehmers oder um das Recht einer Mehrheit von Einzelunternehmern oder endlich um das Recht der Gemeinschaft von Unternehmern handelt, und er will demgemäß als die drei Hauptbestandteile des Wirtschaftsrechtes benennen die Wirtschaftspolizei, die Wirtschaftsgemeinschaft und die Gemeinwirtschaft.

1. Das Recht der Wirtschaftspolizei soll die Gesamtheit der Rechtsnormen über die Beschränkung der wirtschaftlichen Freiheit des Einzelunternehmers aus Gründen des öffentlichen Wohls enthalten, also das Verhältnis von Unternehmer und Staat regeln.

Die Beschränkungen, die dem Unternehmer aus Gründen des öffentlichen Wohls auferlegt würden, beträfen einerseits die Zulassung zur Wirtschaft, also die Voraussetzungen, unter denen jemand wirtschaftlicher Unternehmer werden könne, andererseits die Ausübung der Wirtschaft, also die Bedingungen, denen der zugelassene wirtschaftliche Unternehmer in der Führung seines Unternehmens unterstellt werde, woraus einerseits im Wirtschaftsrecht die Beschränkung der Zulassung zur Wirtschaft und die Beschränkung der Ausübung der Wirtschaft zu unterscheiden seien.

Die Beschränkungen der Zulassung zur Wirtschaft seien solche der Wirtschaftsfreiheit, auf deren weitere Begriffe der bisherige Begriff der Gewerbefreiheit zu erstrecken sei. Von diesem Begriff der wirtschaftlichen Freiheit als der Freiheit wirtschaftlicher Betätigung sei daher auszugehen. Die Beschränkungen dieser Freiheit fänden ihre gesetzliche Grundlage in den Titeln 1—5 der Gewerbeordnung unter Einbeziehung der vom Geltungsbereich der Gewerbeordnung ausgeschlossenen Wirtschaftszweige sowie aus dem neuen Recht vor allem in der Fernhaltungsverordnung sowie in den Verordnungen, welche den Handel mit bestimmten Gegenständen beschränkten.

Die Beschränkungen der Ausübung der Wirtschaft würden dagegen ihre Ausgestaltung neben der Gewerbeordnung und dem Gesetz über den unlauteren Wettbewerb vor allem dem neuen Recht verdanken, wie es in der Preistreibereiverordnung, Schleichhandelsverordnung, dem Höchstpreisgesetz, der Beschlagnahme- und Zwangswirtschaftsgesetzgebung usw. zum Ausdruck käme.

2. Das Recht der Wirtschaftsgemeinschaft innerhalb des Wirtschaftsrechtes regele das Verhältnis der wirtschaftlichen Unternehmer zueinander. Es beruhe darauf, daß die Unternehmer in ihrer Eigenschaft als solche untereinander in freiwillig gewollten oder gesetzlich notwendigen Beziehungen ständen und Unternehmervereinigungen bildeten, die sowohl auf privatrechtlicher wie auf öffentlich-rechtlicher Grundlage beruhen.

Auf privatrechtlicher Grundlage könnten die Unternehmer sich entweder auf Grund eines Gesellschaftsvertrages oder durch Zusammenschluß zu einem eigenen Verbande vereinigen. Vereinigungen von wirtschaftlichen Unternehmern auf Grund öffentlichen Rechtes beständen einmal zur Durchführung der beruflichen Selbstverwaltung für den betreffenden Wirtschaftszweig, z. B. die Innungen, oder auf Grund des öffentlichen Rechtes zum Zwecke der Schaffung einer berufsständischen Vertretung in Kammern, so z. B. die Handels-, Handwerks-, Landwirtschafts- und Gewerbekammern, endlich in den Organisationen zur Durchführung der staatlichen Zwangswirtschaft, z. B. den Kriegs- bzw. Reichsgesellschaften.

3. Das Recht der Gemeinwirtschaft, Sozialisierung, Planwirtschaft endlich sei der neueste und noch am meisten im Fluß befindliche Teil des Wirtschaftsrechtes. Bei ihm sei eine eigentliche Systematisierung noch nicht möglich. Es könne nur im Anschluß an die Artikel 7, 12 und 156 der Reichsverfassung, an das Rahmengesetz vom 23. März 1919 und die einzelnen bisher für Kohle, Eisen, Kali, Schwefelsäure und Elektrizität ergangenen Sozialisierungsgesetze die juristischen Elemente und die rechtlich möglichen und bisher tatsächlich angewandten Rechtsformen einer Vergesellschaftung der Wirtschaft herausarbeiten.

Diesen drei Hauptteilen des Wirtschaftsrechtes will Dr. Kaskel einen allgemeinen Teil vorausschicken, in welchem neben einer geschichtlichen Darstellung Begriffe und Arten der wirtschaftlichen Unternehmer, der wirtschaftlichen Unternehmung und der Wirtschaftszweige als wirtschaftlichem Personen- und Sachenrecht behandelt werden sollten.

Einen fünften und letzten Teil des Wirtschaftsrechtes sollte eine Darstellung der Wirtschaftsbehörden und Wirtschaftsstreitigkeiten bilden, worin die Behörden der Staats- und Selbstverwaltung und die besonderen Gerichte auf dem Gebiete des Wirtschaftsrechtes zu behandeln und das Verfahren darzustellen sei, in welchem Streitigkeiten vor diesen Behörden erledigt würden. In einem Anhang endlich sei die Einwirkung des Friedensvertrages auf das Wirtschaftsrecht und das internationale Wirtschaftsrecht zu erörtern.

Bei allen Teilen solle aber beachtet werden, daß als eigene Rechtsdisziplin das Wirtschaftsrecht im wesentlichen nur solche Bestandteile umfassen solle, die in den bisherigen Rechtsdisziplinen keinen oder keinen geeigneten Platz fänden, damit sowohl das Privatrecht wie auch das öffentliche Recht unberührt blieben.

Überschaut man diese Einzelpunkte des Grundrisses, den Dr. Kaskel seinem neuen Wirtschaftsrecht zugrunde legen will, und fragt man sich nach den Möglichkeiten einer solchen Aussonderung von Rechtsgrundsätzen aus dem privaten und öffentlichen Rechte, so muß man zu der Feststellung kommen, daß einmal den so umgrenzten Gebieten und Begriffen des Wirtschaftsrechtes die innerliche Abrundung fehlt, daß aber auch zum anderen dem Begriff des Wirtschaftsrechtes, wenn man von einem solchen überhaupt reden kann, ein ganz anderer Gedanke zugrunde liegt.

Meines Erachtens liegt das Wesen des Fragekomplexes, den man heute sinngemäß Wirtschaftsrecht nennt, in der Zusammenfassung aller Grundsätze, die die Umgestaltung unserer ganzen Wirtschaftsverfassung im weitesten Sinne umfassen, mit anderen Worten aller Teilfragen und Konsequenzen, die sich aus der neuen deutschen Reichsverfassung, insbesondere deren fünftem Abschnitt über das Wirtschaftsleben ergeben und die sich um das Ziel des Artikels 151 der Reichsverfassung gruppieren, daß die Ordnung des Wirtschaftslebens den Grundsätzen der Gerechtigkeit mit dem Ziele der Gewährleistung eines menschenwürdigen Daseins für alle entspreche bzw. sich an die Einleitung der neuen Reichsverfassung knüpfen, in der gesagt wird, daß man mit dem Erlaß der neuen Reichsverfassung das Reich in Freiheit und Gerechtigkeit erneuen und festigen, dem inneren und dem äußeren Frieden dienen und den gesellschaftlichen Fortschritt fördern will.

In diesem Sinne aber stellt das Wirtschaftsrecht keine besondere Rechtsdisziplin dar und darf deshalb als solche auch nicht betrachtet werden, höchstens könnte man es als einen Gesichtspunkt betrachten, unter dem man sämtliche Rechtsgebiete beurteilt und abwägt.

Betrachtet man die Frage des Wirtschaftsrechtes von diesem Gesichtspunkte aus, so zeigt sich auch

die Unhaltbarkeit des Vorschlages von Dr. Kaskel, in den neuen Begriff des Wirtschaftsrechtes nur diejenigen Bestandteile des Rechtes aufzunehmen, die in den bisherigen Rechtsdisziplinen keinen oder keinen geeigneten Platz fanden.

Es heißt nämlich das Wirtschaftsrecht verstümmeln, wenn man aus ihm alle Fragen ausscheiden will, die die Rechtsbeziehungen zwischen dem Unternehmer und dem Konsumenten und dem Unternehmer und seinem Personal betreffen. Die Unmöglichkeit eines solchen Ausschlusses ergibt sich zwingend schon allein aus dem dritten Teil des Kaskelschen Wirtschaftsrechtssystems, dem Rechte der Gemeinwirtschaft, denn diese bedeutet in Wirklichkeit nichts anderes als eine Änderung der bisherigen Rechtsbeziehungen zwischen dem Unternehmer und dem Konsumenten auf der einen Seite und dem Personal auf der anderen Seite in dem Sinne, daß in Zukunft nicht mehr der Unternehmer alleinbestimmend Preise und Verteilung der Produktionsgüter festsetzt, sondern hierbei den Konsumenten und dem Personal ein Mitbestimmungsrecht wie bei der Produktion eingeräumt werden soll.

Eine Darstellung des Wirtschaftsrechtes ohne Hinübergreifen in die mittelbare und unmittelbare Beeinflussung der übrigen Rechtsdisziplinen durch die neuen Wirtschaftsgrundsätze ist praktisch unmöglich oder wenigstens eine wertlose Halbheit. Jedenfalls fehlt der Kaskelschen Begriffsumgrenzung eine systemtreue Geschlossenheit.

Auch noch in anderen Punkten muß die Kaskelsche Darstellung Widerspruch erregen. Während nämlich die Mehrzahl aller Sozial- und Wirtschaftsrechtler das Arbeitsrecht in das Wirtschaftsrecht im weiteren Sinne einschließt, will Dr. Kaskel das Arbeitsrecht als das Sonderrecht der Arbeitnehmer im Gegensatze zu dem Wirtschaftsrecht als dem Sonderrecht der wirtschaftlichen Unternehmer ansehen. Er vergißt dabei, daß das Ziel des neuen Arbeitsrechtes darauf hinausläuft, den Arbeitnehmer zu einem mitbestimmenden Faktor in der Unternehmung zusammen mit dem Unternehmer als Glied des Betriebs- und Wirtschaftsganzen zu machen, und daß das Wesen des Wirtschaftsrechtes heute das Ziel in sich begreift, die Sonderrechte des Unternehmers abzubauen und ihn mehr gleichberechtigt neben die Arbeitnehmer und die Konsumenten in die Wirtschaftsdemokratie hineinzustellen.

Wenn Dr. Kaskel so das Wirtschaftsrecht in der Hauptsache auf äußere Zufallsumgrenzungen abstellen will, so ist es wenig verständlich, daß er die von mir bei meiner systematischen Darstellung des Arbeitsrechtes des neuen Deutschland gewählte Form der Stoffteilung in die Rechte der Arbeitgeber auf der einen und die Rechte der Arbeitnehmer auf der anderen Seite als unrichtig bezeichnet und sich der Ansicht von Hedemann in der Juristischen Wochenschrift 1921 S. 308 und Nipperdey in der neuen Zeitschrift für Arbeitsrecht 1921 S. 66/67 anschließt, die diese Einteilung als dem Geiste des neuen Arbeitsrechtes nicht gerecht werdend bezeichnen.

In Wirklichkeit dürfte Dr. Kaskel bei seiner Beanstandung meiner Stoffeinteilung wiederum der heutigen Rechtsumgestaltung nicht genügend Rechnung tragen und übersehen, daß heute das Arbeitsrecht die Zeiten überwunden hat, in denen es nur die Zusammenfassung der Schutzbestimmungen zugunsten der Arbeitnehmer war, und daß heute auch im Arbeitsrechte der Verfassungsgrundsatz der Gleichheit und Gleichberechtigung auf der Grundlage der Vertragsfreiheit und Selbstverwaltung Platz gegriffen hat oder wenigstens Platz greifen sollte.

Wenn man nämlich in der Verfassung und in den neuen arbeitsrechtlichen Gesetzen und Verordnungen immer wieder die Notwendigkeit der Gleichberechtigung der Arbeitnehmer und ihrer Vereinigungen und den Tarifgedanken betont sieht, so muß man umgekehrt daraus auch mehr als früher gleiche Pflichten ableiten oder wenigstens abzuleiten versuchen, und in diesem Sinne dürfte es gerechtfertigt sein, zur Erleichterung einer für die Praxis geeigneten systematischen Rechtsdarstellung dem Rechte der einen Vertrags- und Arbeitspartei die Rechte der anderen Vertrags- und Arbeitsseite, d. h. die Rechte der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer gegenüberzustellen, zumal diese Gegenüberstellung am deutlichsten die Konsequenzen des heutigen Arbeitsrechtsgedankens bzw. des Verhältnisses zwischen dem Verfassungswillen und der Rechtswirklichkeit zeigt.

Werbewissenschaftlicher Teil.

Der Markenartikel.

Reklamepsychologische Betrachtungen.

Von Chr. v. Hartungen, Meran.

Der Markenartikelvertrieb zeigt in den letzten Jahren unstreitig eine steigende Tendenz. In früheren Zeiten war der Vertrieb des Markenartikels vereinzelten Großwarenhäusern oder Großfabriken vorbehalten, gegenwärtig läßt sich mühelos der Beweis erbringen, daß fast jede größere industrielle Unternehmung den Absatz eines ihrer Artikel besonders begünstigt und zu fördern bestrebt ist. Die ersten Ansätze dieser Vertriebsart fand man wohl in der Fahrradindustrie (Dürkopp „Diana", „Waffenrad" Steyr, Helical „Premier" usw.), in der Schaumweinindustrie, Likörfabrikation wie Keks- und Schokoladeverarbeitung. Ich erinnere an die Namen Matheus Müller „Extra", Moet & Chandon „Brut Imperial", Leibniz Keks, Stollwerk „Gold-Schokolade". In anderen Industriezweigen war vor dem Großkrieg die Reklame mit Markenartikeln weniger gebräuchlich, bestenfalls kamen kosmetische wie pharmazeutische Markenartikel in Frage. Gute Beispiele hierfür sind: „Aspirin" Bayer, das „Birkenwasser" Dr. Dralles, das „Puryen" (Richter), die Zahnpasta „Pebeco" (Beiersdorf), das „Odol".

Heute zählen die Markenartikel nach Tausenden. Der Absatz und Vertrieb der Markenartikel zei-

tigte eigenartige Reklameformen, die von den übrigen Reklamemethoden vielfach abweichen und mancherlei Charakteristisches aufweisen. Unstreitig hat sich dies Vertriebssystem in zahlreichen Industrieformen bewährt. Es dürfte daher gerechtfertigt sein, seine Wirkung auf die Psyche der Masse näher zu untersuchen und zu prüfen, ob sich dies Verfahren auf alle bzw. auf die bedeutendsten Industriezweige anwenden läßt, ferner bei welchen Artikeln dasselbe die besten Erfolge verspricht.

Ehe zur Untersuchung der erfolgreichsten Reklame bei einzelnen Markenartikeln geschritten wird, hat man sich mit der Frage zu beschäftigen, ob die Reklame, die für einen solchen gemacht wird, diesem im eigentlichen Sinne des Wortes oder der Fabrik (Herstellungsstätte) zu gelten hat. Beabsichtigt der Erzeuger eines Markenartikels durch sein Werben, nur diesen der Masse zu empfehlen, oder will er durch die Bekanntmachung dieses einen Artikels eigentlich den Namen der Erzeugungsstätte ins Gedächtnis der Menge hämmern?

Wenn in der Vorkriegszeit, in jener Zeit, in der das Reisen ein ebenso angenehmes wie billiges Vergnügen war, der Ullstein-Verlag in den bekanntesten Zeitschriften, auf den Bahnhöfen wie sonstigen Verkehrszentren durch Inserate oder Plakate seine billigen Reisebücher empfahl und wir den immer wiederkehrenden Satz: „Der beste Reisebegleiter ist ein gutes Ullsteinbuch" lasen, galt diese Ankündigung wohl in erster Linie dem Buche als solchem. Nichtsdestoweniger wurde mit dem Begriff „gutes Unterhaltungsbuch" auch unstreitig der Name „Ullstein" verwoben. In der Psyche des Reisenden bildeten die zwei Vorstellungen „Ullstein" und „gutes Buch" gewissermaßen einen Komplex. Ähnliche, der Praxis entnommenen Beispiele ließen sich zu Dutzenden bringen. Sie würden uns bei ihrer Analyse immer wieder dasselbe Ergebnis zeitigen: daß nämlich der betreffende Gegenstand (Markenartikel) in der Psyche der Masse mit dem Namen des Erzeugers zu einem einzigen, untrennbaren Begriff verbunden ist. Die Feststellung dieser Tatsache allein darf uns bei einer eingehenden Untersuchung über den Erfolg der Markenartikelreklame nicht genügen. Ohne Zweifel ist die Ursache des Erfolges dieses Werbemittels in der Konkurrenz verschiedener Werbefaktoren zu suchen. Einer der bedeutendsten dieser Faktoren ist wohl das Herausholen und die Verwertung eines mnemotechnischen Momentes, auf das bereits Lysinski vor Jahren in einer Arbeit aufmerksam gemacht hat[1]). Er behandelte und untersuchte die Wortmarkenreklame und kam hierbei zum Ergebnis, daß einerseits die Vorsetzung des Namens vor das betreffende Verkaufsobjekt (z. B. Habig Hüte, Stollwerks Schokoladen, Daimler Motoren) reklametechnisch richtiger ist und daß andererseits 2—3silbige Wortmarken am besten im Gedächtnis haften bleiben. Ähnliches gilt auch von Sätzen, die zu Werbezwecken benützt werden. Auch hierbei vermag man die Beobachtung zu machen, daß Sätze mit 3 oder 4 Worten am leichtesten gewertet werden. Sehen wir uns die Markenartikelreklame textlich näher an, so finden wir, daß sie fast durchweg dieses Prinzip verficht. Dieses mnemotechnische Reklamemittel findet seine Förderung durch die sich stets gleichbleibende Abbildung bei der Ausstattung (Packung, Etikette, Emballage) des betreffenden Markenartikels. Ich erwähne als typische Beispiele hierfür: die Odolflasche, Pebeco — Zahnpasta, Kölnerwasser Nr. 4711, Gross & Blackwells Marmeladen usw. Beabsichtigt man nun, die Reklameart psychologisch richtig zu betreiben, hat auch die getreue Abbildung des betreffenden Markenartikels bei Anwendung der verschiedenen Plakat- und Insertionsformen gebracht zu werden. Es ist hierbei gleichgültig, welcherlei Form durch den Künstler gewählt wird, ob das allegorische, das rein künstlerische, das groteske oder richtige Plakat. Diese Werbeart zeigt deswegen vor anderen mancherlei Vorzüge, weil sie durch die immer wiederkehrende gleichbedeutende Form und Farbe der Packung, der Etikette, des Verschlusses, der Ausstattung usw. sich die bereits sprichwörtlich gewordene Macht der Gewohnheit zunutze macht. Englands Kaufleute erfaßten den praktischen Wert dieser Macht schon seit einem Jahrhundert und richteten sich beim Vertrieb ihrer Produkte nach den durch einen Warenausstattungs-Konservativismus vorgezeichneten Weg.

Die Stärke der Macht der Gewohnheit wurzelt in einer Erscheinung, die das animalische körperliche wie psychische Gleichgewicht bedingt, das für das allgemeine Wohlbefinden recht Bedeutendes ausmacht. Diese Auffassung scheint weit hergeholt zu sein. Ein paar Beispiele, die aus dem praktischen Leben gegriffen sind, beweisen sie aufs glänzendste. Unser Organismus zeigt in allen seinen Funktionen eine gewisse Periodizität. Der Mechanismus unseres Organismus arbeitet um so besser, je genauer und regelmäßiger den periodischen Erscheinungen Folge gegeben wird und je intensiver diese berücksichtigt werden. Betrachtet man das Leben jener, die ein hohes Alter erreichten, so zeigen die meisten Fälle, daß solche Menschen nicht bloß äußerst mäßig, sondern auch ungemein regelmäßig lebten. Ihre Lebenskunst bestand darin, daß sie zur selben Stunde zu Bette gingen und aufstanden, ihre Mahlzeiten einnahmen, ihre in der Jugend erworbenen Lebensgewohnheiten kaum änderten. Man kann weiter sagen, daß die Gewöhnung an gewisse Einrichtungsgegenstände (Lagerstätte), Speise und Trank, Sitten und Gebräuche, an das Klima wie Umgebung physisches wie psychisches Wohlbehagen — Ungewohntes dagegen Mißbehagen, unter Umständen auch Schädigungen an Körper und Geist hervorzurufen imstande ist. Weiter wissen wir, daß Neues und Neuartiges insbesondere bei älteren Leuten Unbehagen, in gar vielen Fällen auch Mißtrauen auslöst. Der Volksmund nennt den Menschen ein Gewohnheitstier — und nicht mit Unrecht. Wie mächtig erworbene Gewohnheiten auch beim Intelli-

[1]) Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis XI 7/9 und XII 4/6 (Werbewiss. Sonderheft).

genten verankert sind, möge folgende Beobachtung erhärten. Wer jahrelang in deutschen Städten lebte und sich dort der Straßenbahn bediente, der wird immer wieder den Versuch machen, auf dieser Seite den Straßenbahnwagen zu besteigen — auch wenn er nach Österreich oder in ein anderes Land kommt, in welchem links eingestiegen und links gefahren wird.

Nun würde die Menschheit ohne Zweifel in ihren Lebensgewohnheiten verknöchern und erstarren, wenn die Natur nicht in weiser Fürsorge in der menschlichen Neugierde ein Gegengewicht gefunden hätte. Der Hang am Althergebrachten herrscht bezeichnenderweise stärker in der männlichen Psyche, jener zur Neugierde in der kindlichen und weiblichen vor.

Diese psychologischen Erscheinungen wird der Kaufmann, der auf Grund der Markenartikelreklame seinen Umsatz fördern will, zu berücksichtigen haben und sinngemäß verwerten. Es ist hierbei auf den Umstand Gewicht zu legen, daß Rassen und Völker diesbezüglich recht verschiedenartig veranlagt sind. So sind die romanischen Rassen, insbesondere der Franzose und Italiener wie Belgier, zum Teil auch der Rumäne (Stadtbevölkerung), viel stärker als die germanischen Neuerungen und Neuerscheinungen zugänglich. Bei den deutschen Völkerstämmen beobachtet man, daß die Süddeutschen wie Österreicher sich ziemlich diesbezüglich dem Romanen nähern. Auch ist ein beträchtlicher Unterschied zwischen Stadt- und Landbevölkerung zu machen. Zusammenfassend wird man sagen können: Markenartikel, die dem Verbrauch in Städten wie bei Frauen zu dienen haben, bei denen ferner auf einen starken Absatz in romanischen Ländern gerechnet wird, benötigen eine weniger deutlich ausgesprochene „Konstante" in ihrer Aufmachung, Packung, Form und Ausstattung als solche, die für andere Interessengruppen in Frage kommen.

Doch damit ist die Frage des Erfolges der Markenartikelreklame noch lange nicht erschöpfend besprochen. Ebenso wichtig wie die Festsetzung der Tatsache, wieweit die „Konstante" Variationen und sinngemäße, den einzelnen Ländern und Völkern angepaßte Abänderungen zuläßt, scheint die richtige Wahl des betreffenden Markenartikels. Zweckdienlich ist ein solcher, der wesentlich von den Erzeugnissen der Konkurrenz durch seinen inneren Wert oder durch die Art der Packung, Zweckmäßigkeit derselben, unter Umständen durch seine Preiswürdigkeit absticht. Er soll dergestalt sein, daß er tatsächlich mit keiner anderen dem gleichen Zwecke dienenden Ware verwechselt werden kann, in der Tat eine „Eigenart" besitzt. So war Sarys Kalodont wohl eine der ersten Zahncremen in Österreich, die in Zinntuben vertrieben wurde, so erzeugte Bertini in Venedig als einer der ersten in Italien einen flüssigen Gesichtspuder, so brachten „Lea & Perrins" in England wohl als die ersten eine gute, pikante Bratensauce auf den Markt. Diese paar Beispiele, denen man Hunderte hinzufügen könnte (Odolflasche, Druckknöpfe, künstlerische Kinderspielwaren, Leibniz Keks usw.), zeugen für die Richtigkeit der obigen Behauptung.

Bei der Markenartikelreklame tritt noch eine weitere reklametechnisch äußerst wichtige Tatsache in Erscheinung. Diese hat die Markenartikelreklame den übrigen voraus — bei ihr ist eine Zersplitterung des Reklameerfolges nahezu unmöglich gemacht. Macht heute eine Fabrik oder ein Warenhaus für einen Artikel Reklame, wirbt sie in vierzehn Tagen für einen zweiten, kündet sie nach weiteren zwei Wochen einen dritten oder vierten an, so verwischt sich in der Psyche des Lesers oder Reklamebetrachters das Bild oder — besser gesagt — es zeichnet sich von Haus aus viel ungenauer, weniger scharf ein. Nehmen wir folgenden Fall: Eine Fabrik kosmetischer Artikel würde in einer Zeitung für ein Haarwasser, in einer zweiten für ein Modeparfüm, in einer dritten für eine Zahncreme und für ein Nagelemail Reklame machen. In diesem Falle hätte der Leser mit dem Namen der Firma vier Begriffe zu verbinden. Es ginge ihm psychologisch ähnlich wie bei der Begegnung mit einer Dame, die bei ihrem Erscheinen stets eine andere Toilette, Frisur und einen anderen Hut trüge. Man wird sich das Äußere, die Erscheinung eines solchen Wesens viel schwieriger merken als jenes Menschen, den wir täglich durch Wochen in derselben Kleidung, Haartracht und Kopfbedeckung sehen. Es wäre denn, daß besagte Dame entweder durch ihre Schönheit oder Häßlichkeit derart auffallend wäre, daß diese Eigenschaften an sich den Eindruck ihrer Bekleidung, Beschuhung und ihres sonstigen Äußeren vollständig zurückzudrängen vermöchten. Nun gibt es aber in keinem Industriezweige eine Fabrik oder Herstellungsstätte, die sich den Luxus und die Verschwendung gestatten dürfte, seine Reklame stets in anderer Form zu versuchen oder in anderen Worten, heute für diesen, morgen für jenen Artikel ihre Werbetätigkeit zu entfalten. Ein solches Reklameverfahren könnte nicht anders als eine Verschwendung im Handel genannt werden.

Will eine neue Fabrik, ein neues Industrieunternehmen bekannt werden, oder ein bereits bestehendes neue Länder und Gebiete erobern, erreicht sie dies Ziel am zweckmäßigsten durch die Förderung eines ihrer Produkte, gleichgültig ob sie gleichzeitig ein Dutzend oder viele Hunderte anderer Artikel erzeugt. Hierbei ist wohl die genaueste Kenntnis der Lebensgewohnheiten wie Bedürfnisse der Einwohner des Landes notwendig — ein Markenartikel, der beispielsweise in Schweden oder in Bulgarien den glänzendsten Absatz haben kann, vermag in Italien oder in der Schweiz gänzlich zu versagen — selbst wenn hierbei reichlich Reklame gemacht wurde. Er versagt aus innerer Notwendigkeit, die Einwohner dieser Länder haben eben kein entsprechendes Interesse für denselben oder bevorzugen die einheimischen Produkte. Wesentlich anders verhält es sich, wenn das Unternehmen durch den Vertrieb

eines Artikels bereits bekannt ist. In diesem Falle mag zweckmäßig mit der Reklame für einen zweiten Markenartikel begonnen werden. Das Unternehmen kann hierbei jene Reklametechnik anwenden, die in allgemeiner Form ihren Namen der Masse in Erinnerung bringt, wie beispielsweise: Die spannendsten Romane bringt jederzeit der Verlag X. oder: Die edelsten Qualitätsliköre erzeugt die Brennerei G.; die feinsten Schokoladen sind die altbekannten Z. . . Schokoladen.

Es gibt nun eine große Zahl von Industrien und kaufmännischen Unternehmungen, bei welchen die Markenartikelreklame im eigentlichen Sinne nicht Anwendung finden kann. Ich erinnere an das graphische Gewerbe, an den Buchhandel oder an Unternehmungen wie die Wiener Werkstätte, an die Feinlederindustrie, Pelzwaren usw. Hierin kann das System der Markenartikelreklame nur in wesentlich anderer Gestalt verwendet werden. Derartige Betriebe werden zwecktunlich den Vertrieb einer besonderen Gruppe ihrer Produkte oder Waren zu fördern trachten; im Buchhandel beispielsweise moderne Romane, gute Klassikerausgaben, ausländische Autoren, Bücher und Behelfe für einen bestimmten Interessentenkreis — bei Pelzwaren: Füchse oder nur Marder usw.

Es ist vielleicht ein eigentümliches Zeitbedürfnis, das bei der gegenwärtigen Generation mehr als bei allen anderen hervortritt und das sich auf allen Gebieten geltend macht. Es ist die Erscheinung, daß überall und allerorts Spezialisten auftreten und Spezialitäten gesucht werden. Dies Streben geht in vielen Fällen so weit, daß es ans Lächerliche grenzt. Man kann fast auf jedem Gebiete die Tendenz nachweisen, sich auf ein engumschriebenes Gebiet zu werfen. Auch herrscht in der Masse die Ansicht, daß ein einzelner oder ein Unternehmen, das sich ausschließlich mit der Erzeugung eines Artikels beschäftigt, diesen besser, vollendeter schaffen müsse, als wenn es mehrere, verschiedenartige herstellt. Inwieweit nun die Masse mit ihrer Auffassung das Richtige getroffen hat, soll hier nicht erörtert werden, wohl müssen wir aber diese Tatsache erwähnen, da ihr bei der Markenartikelreklame eine ganz bedeutende Rolle zukommt. Macht nun eine Fabrik immer wieder für denselben Artikel Reklame, so bildet sich in der großen Masse die Überzeugung, das betreffende Haus wäre „Spezialist" für den angekündigten Artikel; die Masse ist tatsächlich in tausenden Fällen der Ansicht, daß der betreffende Markenartikel das einzige Produkt ist, das hergestellt wird, und denkt ungefähr so: Macht eine Fabrik nur einen Artikel, muß dieser Artikel gut sein, da sich das Haus mit diesem Artikel ganz besonders befaßt, daher sich „spezialisiert" hat. Das Vertrauen in die Güte des Artikels überträgt sich nun fast automatisch auf die Herstellungsstätte. Wirft nun diese Fabrik nach einiger Zeit einen neuen Artikel auf den Markt, mag er wesentlich verschieden von jenem Markenartikel sein, der den Namen des erzeugenden Hauses bekanntgemacht hat, so wird man auch diesem Vertrauen entgegenbringen. Der Käufer wird sich ungefähr sagen: Dieser Artikel entstammt dem Hause X, das mir seit Jahren durch den Artikel A bekannt ist und der mir immer in unveränderter Güte geliefert wurde. Folglich wird der Artikel B, den ich nunmehr erstehen will, auch gut sein. Die kaufmännische Erfahrung bestätigt die Richtigkeit dieses Satzes. Ich erinnere nur an eine sächsische Uhrenindustrie-Vereinigung, die seit Jahrzehnten in der ganzen Welt durch ihre Präzisionsuhren bzw. durch ihre Chronometer bekannt ist. Sie erzeugt nunmehr Präzisions-Schreibmaschinen, die derart stark angefordert werden, daß den Aufträgen kaum nachgekommen werden kann.

Die Markenartikelreklame nützt endlich noch ein weiteres Moment aus. Auch dieses liegt in der menschlichen Seele. Diese Reklame vermag dasselbe durch die ihrem innersten Wesen ganz besonders zukommende Werbepotenz in praktische Werte umzusetzen. Wie bereits früher erwähnt wurde, haften weniger komplizierte Begriffe leichter im menschlichen Gedächtnis als hochkomplizierte. Der Grund hierzu liegt in der psychologischen Tatsache, daß wir uns um so mehr und leichter ein Ding vorstellen können, je einfacher dasselbe ist. Ist nun mit dieser Vorstellung ein bestimmter Name verknüpft, wie dies beim Markenartikel der Fall ist, wird auch dieser leichter haften bleiben. Bekanntermaßen sind Markenartikel im eigentlichen Sinne auf den Großkonsum berechnet. Daher ist sozusagen jedermann mit denselben vertraut. Ich nenne Erdal Schuhcreme, Salamander Schuhe, Leichners Fettpuder, Dr. Oetkers Backpulver, Sunlight Soap, Kupferberg Gold und andere. Diese Reklameart, die in der Mehrzahl der Fälle in eine kategorische Form gekleidet ist, wie auch die Art der Ware selbst, die auf den Massenverbrauch berechnet ist, stellt keine besonderen Ansprüche an die Denkfähigkeit wie an das Gedächtnis des einzelnen. Sie fordert keine logische Schlußbildungen, die reine abstrakte Gedankenarbeit darstellen. Reklameart wie Art der Ware unterstützen daher sowohl die gewollte wie ungewollte Denkfaulheit der Masse. Wir befinden uns jetzt in einer Zeitperiode, in der mehr denn je selbständiges Denken und Handeln zurückgedrängt erscheint. Man vergegenwärtige sich bloß die Tendenz der meisten politischen Richtungen, die im einzelnen wie in der Masse ein willenloses, unselbständiges Werkzeug ihrer Partei erblicken wollen. Wir können daher sagen, daß die Markenartikelreklame insbesondere bei Anwendung des kategorischen, imperativen Textes dieser Zeiterscheinung Rechnung trägt und sich diese vorteilhaft zunutze macht.

Berücksichtigt man nun alle erwähnten Momente, die den Erfolg dieser Reklame zu mindern oder zu heben vermögen, dann führt uns diese Untersuchung zu dem Ergebnis, daß bei der Markenartikelreklame die richtige Wahl des Artikels das ausschlaggebendste Moment darstellt und diese Werbeart mit derselben steht und fällt.

Rechtsfragen des Tages.

Die Konferenz in Genua hat ohne einen erheblichen praktischen Effekt geschlossen. Das große Ereignis war und blieb das Abkommen Deutschlands mit den Russen, über dessen Nutzen für die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands auch bei uns noch keine Einigkeit herrscht. Für die Russen hat dieses Abkommen jedenfalls ein großes Interesse als Vorbild für die etwaigen weiteren Verträge mit den Ententestaaten. Der wechselseitige Verzicht im Vertrag von Rapollo auf die Erstattung der Kriegsschäden hat einen zweifellos programmatischen Charakter. Viel bedeutungsvoller ist aber die Anerkennung der Nationalisierung des Eigentums, eines Grundsatzes, an dem als der Basis des neuen Sowjetstaates die Sowjetgesandten nicht rütteln lassen wollten. Für Deutschland hatte diese Anerkennung keine erhebliche praktische Bedeutung. Denn das deutsche Eigentum in Rußland war schon unter der zaristischen Regierung so restlos konfisziert und liquidiert, daß der Sowjetregierung zu nationalisieren nicht viel übrigblieb. Nun sollen die Verhandlungen im Haag weitergehen. Deutschland ist aber wieder vor die Tür gestellt, und der Haß der Franzosen äußert sich in andauernden Drohungen mit neuen Sanktionen für den Stichtag, den 31. Mai. Auf diese Weise kommt die europäische Welt niemals zur Ruhe. Anleiheversuche werden gemacht, und es gibt in dem deutschen Eigentum in Amerika von einer halben Milliarde Dollar ein Wertobjekt, das zur Sicherheit herangezogen werden konnte. Wenn aber fortwährend mit der Besetzung des Ruhrgebiets, Darmstadts und Frankfurts gedroht wird, so ist es keinem Gläubiger zu verdenken, daß er mit der Gewährung von Darlehen vorsichtig ist. —

Das am 1. Juli in Kraft tretende Reichsmietengesetz wirft bereits seine Schatten voraus. Dem preußischen Staatsrat und den entsprechenden Vertretungen der andern Länder sind die Vorschläge zu Ausführungsbestimmungen zugegangen. Das Reichsgesetz ist eben ein reines Rahmengesetz, das erst durch die von den Ländern und den Kommunen zu erlassenden Bestimmungen ausgefüllt werden muß. Wie sich die Miete für die einzelnen Mieter gestalten wird, läßt sich überhaupt nicht übersehen. Es wird nicht nur, wie gegenwärtig auf Grund der verschiedenen Höchtsmietenordnungen, eine örtliche Verschiedenheit eintreten; sondern jedes Haus wird sozusagen individuell behandelt werden. Inzwischen ist dem Reichstag auch das Gesetz über Mieterschutz und Mietseinigungsämter zugegangen, das teils materieller teils prozessualer Natur ist. Dem Hauseigentümer ist die Verfügung über seinen Besitz so gut wie entzogen, und das hat im Reichsrat ja auch das Bedenken erregt, ob der Gesetzentwurf nicht gegen Art. 153 der Reichsverfassung verstößt, wonach das Eigentum gewährleistet ist. Der Eigentümer kann nur in ganz bestimmten Fällen dem Mieter kündigen: bei Mißbrauch der Sache, Nichtzahlung des Mietzinses an 2 aufeinanderfolgenden Terminen oder für eine längere Zeit und bei dringendem eigenem Bedarf der Mietsräume. Das Gesetz soll allerdings bei Fortfall der Wohnungsnot aufgehoben werden können; aber es werden wohl Jahrzehnte vergehen, ehe dieser erstrebenswerte Zustand eintreten wird. Prozessual wird das Gesetz eine starke Veränderung der amtsgerichtlichen Tätigkeit bedingen. Mietsstreitigkeiten sollen von den Amtsgerichten unter Zuziehung von Beisitzern aus den Kreisen der Mieter und Vermieter erledigt werden. Daneben werden die Mietseinigungsämter im Wege des Güteverfahrens eine erhöhte Wirksamkeit auszuüben berufen sein.

Die ganzen gerichtlichen und verwaltungsgerichtlichen Angelegenheiten sind ja überhaupt im Fluß und fortwährenden Änderungen unterworfen. Das zeigt auch die neue gegenwärtig dem Reichsrat vorliegende und demnächst an den Reichstag gelangende Entlastungsnovelle. Die Umwertung aller Werte durch die Inflation hat eine Abwanderung der Prozeßsachen von den Amtsgerichten an die Landgerichte herbeigeführt, die zu einer überaus starken Belastung der Zivilkammern und der Kammern für Handelssachen geführt hat, während die Prozeßabteilungen der Amtsgerichte immer mehr veröden. Dem soll durch eine Erhöhung der amtsgerichtlichen Zuständigkeit von 3000 auf 10 000 M abgeholfen werden. Auch das wird sich nur als ein Palliativ von vorübergehender Wirkung erweisen, wenn wir weiter uns österreichischen Währungsverhältnissen nähern. Eine weitere wichtige Veränderung ist die Erhöhung der Berufungssumme von 300 auf 1500 M und der Revisionssumme von 4000 auf 20 000 M. Wir können uns den Luxus mehrerer Instanzen bei kleineren Streitwerten eben nicht mehr leisten. Die Gerichts- und Anwaltskosten sind so ungeheuer, daß sie bei den kleinen Objekten den Wert des Hauptgegenstands übersteigen. Für den Kaufmann wichtig ist auch der Vorschlag, daß die vorläufige Vollstreckbarkeit auf Antrag nicht, wie bisher, nur bis zu 300 M, sondern bis zu 1500 M ohne Sicherheitsleistung ausgesprochen werden kann. Das Reichsgericht, das sowohl in Zivil- wie in Strafsachen stark überlastet ist, soll, wie erwähnt, für die bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten durch Verfünffachung der Revisionssumme entlastet werden. Für die Strafsachen sind mehrere Entlastungsvorschläge gemacht. Zunächst sollen offenbar unbegründete Revisionen ohne Hauptverhandlung durch Gerichtsbeschluß zurückgewiesen werden können. Zahlreiche Verurteilte legen Revision lediglich ein, um Aufschub zu gewinnen. Dem wird durch die neue Vorschrift gesteuert, die außerdem eine Verminderung der das Reichsgericht seiner eigentlichen Aufgabe, der Wahrung der Rechtseinheit, entziehenden zwecklosen Hauptverhandlungen herbeiführen wird.

Das Reichsgericht hat in neuerer Zeit auch eine Art rechtschöpferischer Tätigkeit auszuüben begonnen, die, aus der Not der Zeit geboren, den

augenblicklichen Bedürfnissen zwar gerecht wird, aber einen der fundamentalen Grundsätze des bürgerlichen Rechts ins Wanken bringt, nämlich den Satz, daß geschlossene Verträge auch zu erfüllen sind, wenn sie einen der Vertragsteile schädigen. Die außerordentliche und in ihren Ausmessungen gar nicht vorauszusehende Preissteigerung hat die Berücksichtigung veränderter Umstände notwendig gemacht. Das Reichsgericht hat sich zunächst damit begnügt, bei nicht zumutbarer Leistung den Schuldner von der Vertragserfüllung freizustellen. Später ist es bis zu einer eigenen Neugestaltung des Vertragsverhältnisses vorgedrungen. Während ferner in den früheren Entscheidungen die Vertragsänderung nur dann zugelassen wurde, wenn die Erfüllung den wirtschaftlichen Zusammenbruch des Schuldners herbeiführen würde, hat neuerdings das Reichsgericht in einer im letzten, 103. Bande der Reichsgerichtsentscheidungen in Zivilsachen abgedruckten Erkenntnis schon eine erhebliche Vermögensgefährdung des Schuldners für genügend erachtet. Damit wird der clausula rebus sic stantibus eine Auslegung gegeben, die Treu und Glauben im Geschäftsverkehr zu erschüttern geeignet ist, während die Anwendung der gedachten Klausel gerade auf diesen das BGB. beherrschenden Grundsatz zurückführt.

Die erstinstanzliche Tätigkeit des Reichsgerichts in Hoch- und Landesverratsprozessen gegen das Reich soll durch die Möglichkeit beschränkt werden, solche Strafsachen von geringerer Bedeutung den Oberlandesgerichten zuzuweisen. Alsdann soll gegen die Entscheidung des Oberlandesgerichts Revision an das Reichsgericht zulässig sein. Auch soll bei den vom Reichsgericht gehaltenen wichtigeren Strafsachen nicht mehr eine Vereinigung des zweiten und dritten Strafsenats zur Hauptverhandlung stattfinden, sondern ein einziger Senat zur Entscheidung berufen sein. —

Das preußische Alterspensionsgesetz, das soviel Entrüstung hervorgerufen hat, ist vom Reichsgericht für rechtsgültig erachtet worden. Die preußische Regierung hat damit einen formellen Sieg errungen, woran übrigens niemand, der die Entstehung der in Betracht kommenden Verfassungvorschriften verfolgt hat, hat zweifeln können. Es ist nun an der Zeit nachzuprüfen, ob dieses Unglücksgebilde weiter aufrechterhalten werden soll. Es ist entstanden in einer Zeit, in der man glaubte, durch Wahrnehmung einer besonders günstigen Parteikonstellation radikale Elemente in die Beamtenschaft einführen zu können. Alles was sonst zur Begründung des Gesetzes vorgebracht wurde, besonders die Notwendigkeit einer Verjüngung der Beamtenschaft, war eitel Spiegelfechterei. „Freie Bahn dem Parteitüchtigen", unter dieser Losung ist das Gesetz eingebracht und durchgedrückt worden. Zahlreiche arbeitsfreudige Verwaltungsbeamte und Lehrer sind mit dem 65., Richter und Hochschullehrer mit dem 68. Lebensjahr dem unerwünschten otium cum dignitate zugeführt worden. Nun ist beim preußischen Staatsrat der Antrag gestellt und angenommen worden, das Gesetz zu suspendieren, bis reichsrechtlich eine einheitliche Ordnung geschaffen wird. Es ist dringend zu wünschen, daß dieser Antrag Gesetzeskraft erhält. Es wird dadurch eine Quelle der Unzufriedenheit unter den Beamten verstopft werden. Der gegenwärtige Staat hat alle Veranlassung, die Arbeitsfreudigkeit gerade dieses Teils der Staatsbürger zu erhalten, der sich in schweren Zeiten, insbesondere im Kapp-Putsch, als durchaus verfassungstreu erwiesen hat. Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

(Berichtszeitraum: 15. April bis 15. Mai 1922.)

Reichsrecht.

1. Sechste Ergänzung des Besoldungsgesetzes vom 6. April 1922 (RGBl. I, 331).

Neuordnung der Grundgehaltssätze bei den aufsteigenden Gehältern in den Gruppen I—XII.

2. Gesetz über die Heranziehung der Frauen zum Schöffen- und Geschworenenamte vom 25. April 1922 (RGBl. I, 465).

Zulassung der Frauen als Laienrichter in der Staatsrechtspflege. Mindestens 1 Schöffe muß jedoch ein Mann sein. Frauen haben kein unbedingtes Ablehnungsrecht, sondern nur wenn sie glaubhaft machen, daß ihnen die Fürsorge für ihre Familie die Ausübung des Amtes in besonderem Maße erschwert.

3. Neufassung des Körperschaftssteuergesetzes vom 2. Mai 1922 (RGBl. I, 472).

Bekanntmachung des Textes auf Grund der Novelle vom 8. April 1922.

4. Bekanntmachung, betr. die Wiederinkraftsetzung des Abkommens zwischen dem Deutschen Reich und den Vereinigten Staaten von Amerika, betr. den gegenseitigen gewerblichen Rechtsschutz vom 23. Februar 1909. Vom 11. Mai 1922 (RGBl. II, 132).

Rundschau.

Bank und Börse.

Durchdringung der deutschen chemischen Industrie mit ausländischem Kapital. Die Forestal Land Co., London, die vor kurzem alle Stammaktien der Firma Renner, Hamburg, einer großen Tannin- und Farbholzextraktfabrik, aufgekauft hat, trifft Vorkehrungen zur Übernahme eines ähnlichen deutschen Betriebes. Der Direktor der Rheinischen Tannin- und Farbholzgesellschaft (vorm. Gebr. Müller, Düsseldorf) hat den Aktionären mitgeteilt, daß die Forestal Land Co. infolge neuerer Käufe 51 % der Stammaktien des Betriebes in Händen halte. Unter diesen Umständen empfehlen die Direktoren der rheinischen Firma, den Rest der Aktien anzubieten. Die Forestal Land Co. hätte sich bereit erklärt, die Aktien zu dem Preise von 5145 M in deutscher Währung mit einem Zuschlag von 3 Pfd. Sterling in englischer Währung für die Aktie zu übernehmen. Die Annahme des Angebotes sei ratsam, um so mehr als die Londoner Firma das Geschäft auf jeden Fall kontrollieren würde.

Hochschulwesen.

Mannheimer Handelshochschulkonferenz. Vom 27. bis 29. April fand auf Einladung Mannheims, als des derzeitigen Vororts der deutschen Handelshochschulen, eine Handelshochschulkonferenz statt. Die Konferenz

war von sämtlichen in Betracht kommenden Handelshochschulen, Berlin, Königsberg, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, beschickt. Die beiden aus früheren Handelshochschulen entstandenen wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultäten von Köln und Frankfurt hatten ihre Dekane und je zwei weitere Mitglieder entsandt. Auch die Technische Hochschule München war vertreten.

Unter den Beratungsgegenständen war der wichtigste die Verlängerung des bisher mindestens vier Semester dauernden Studiums auf sechs Semester.

Die einhellig beschlossene Lösung dieser für die Zukunft der Handelshochschulen lebenswichtigen Frage dürfte in ihrer vermittelnden und ausgleichenden Tendenz allseitige Billigung finden können:

Die Dauer des mit dem kaufmännischen Diplom — dieser Name bleibt also — abzuschließenden Studiums beträgt in Zukunft mindestens sechs Semester. Doch ist es den einzelnen Hochschulen gestattet, auch schon nach vier Semestern ein fakultatives (d. h. keine obligatorische Vorstufe des kaufmännischen Diploms darstellendes) Vorexamen einzuführen.

Es bleibt also auch in Zukunft der Weg offen für ein nach vier Semestern mit einer Prüfung abschließbares Handelshochschulstudium, mag auch diese Prüfung im Verhältnis zur Normalprüfung nach sechs Semestern keinen selbständigen Charakter haben und mag entsprechend auch das über diese Vorprüfung auszustellende Zeugnis keinerlei „Diplom"-Qualität besitzen dürfen.

Von längst nicht derselben Bedeutung, aber gewiß nicht unerheblich ist es, daß nach dieser „Hebung" des Normalstudiums der Typus der Handelshochschulen dem Typus der älteren Hochschulen recht viel näher gekommen ist. Wenn in Verfolg des schwebenden Planes einer „Hebung" des Doktors der Staatswissenschaften an den Universitäten unter anderem die obligatorische Einschiebung eines volkswirtschaftlichen Diplomexamens nach sechs Semestern als Vorexamen vor dem Doktor Wirklichkeit werden wird, so darf alsdann nach Meinung der Mannheimer Konferenz keinerlei Hindernis bestehen, dies neue kaufmännische Diplomexamen der Handelshochschulen nach sechs Semestern, wegen dessen sachlicher Vertiefung und Verbesserung von der Konferenz ganz bestimmte Leitsätze aufgestellt worden sind, als dem einzuführenden volkswirtschaftlichen Diplomexamen der Universitäten gleichwertig anzuerkennen, mit der Wirkung, daß der Weg zum Doktor der Staatswissenschaften gerade so schnell und gerade so lang wie über den Diplomvolkswirt auch über den Diplomkaufmann führen kann.

Auch solche Führer des heutigen Wirtschaftslebens, die das Streben nach dem Doktor für spätere Männer der Wirtschaft sachlich nicht billigen, werden den soeben skizzierten Gesamtaufbau des wirtschaftswissenschaftlichen Studiums, wenn er dieser Skizze gemäß ausgeführt werden wird, begrüßen können: Der erst nach 8 Semestern zu erlangende staatswissenschaftliche Doktor wird vermutlich in demselben Umfang seltener werden als bisher, wie seine Erlangung als Folge des verlängerten Studiums kostspieliger und die nachzuweisende wissenschaftliche Leistung wertvoller werden wird. Andererseits aber werden die verschiedenen Arten eines nach mindestens sechs Semestern zu erlangenden wirtschaftlichen Diplomexamens Leute in das wirtschaftliche Leben entlassen, die verschiedenartigen typischen Anforderungen des Wirtschaftslebens zu entsprechen vermögen, dabei aber gleichmäßig über ein sehr beträchtliches Maß lebenswichtiger Kenntnisse und Fertigkeiten aus dem Bereiche der Wirtschaft verfügen.

Die Konferenz hat auch für die Erhebung der Hochschulbildung der Handelslehrer Leitsätze aufgestellt, sie hat, auf Grund eines Referates über die an eine anzuerkennende Handelshochschule zu stellenden Mindestforderungen, in einer Entschließung, die sich von zünftlerischer Enge fernhält, ernst gewarnt vor der kräftezersplitternden Gründung neuer Hochschulen, sie hat zu der Hochschulausbildung von Treuhändern positiv Stellung genommen und hat endlich auch allgemeine Richtlinien aufgestellt hinsichtlich der Ausbildung von Reichsfinanzbeamten und der Mitwirkung der Handelshochschulen hierbei.

Die Mannheimer Hochschule, die Stadt und die Handelskammer hatten alles getan, ihren Gästen den Aufenthalt so nutzbringend und angenehm als möglich zu machen.

Preisausschreiben für handelssprachliche Forschung. Die in dieser Zeitschrift (Heft 2, S. 27) erwähnte holländische „Vereenigung voor taalkundig handelsonderwijs" (Verein für sprachkundlichen Handelsunterricht) erläßt in den Berliner Hochschulnachrichten (7. Semester, 3. Heft, Juni 1922) ein Preisausschreiben zur gemeinschaftlichen Arbeit von Philologen und Kaufleuten, das die Sammlung und sprachgeschichtlich-psychologische Verarbeitung des Wortschatzes des heutigen deutschen Handels bezweckt. Es soll der Wortschatz eines oder mehrerer Handelszweige lückenlos gesammelt und nach den von Meringer (Wörter und Sachen Bd. I, S. 1) aufgestellten Grundsätzen nach Herkunft, Bedeutung, den zugrundeliegenden kaufmännischen Vorstellungen usw. untersucht werden. Als letzter Einsendetermin ist der 16. April 1923, als Einsendestelle der Vorsitzende des genannten Vereins, Handelshochschuldozent Dr. E. J. Messing, Rotterdam, Schiedamscheweg 202 b angegeben. Für die beste aus Deutschland stammende Arbeit ist ein Preis von 10 000 M, für die beste aus Österreich stammende ein Sonderpreis von 150 000 Kronen österreichischer Währung ausgesetzt. Die nicht preisgekrönten Arbeiten werden gegebenenfalls in der Zeitschrift des Vereins, De Handelscorrespondent, veröffentlicht (Honorar 3 Gulden holländ. Währung für die Seite). Näheres s. a. a. O.

Post.

Nach Mitteilung der Postverwaltung von Honduras werden Briefsendungen, die entgegen den Bestimmungen zollpflichtige Gegenstände enthalten, als Postpakete behandelt und den Zollbehörden zugeführt, wo sie den Empfängern nur gegen Entrichtung von Zollgebühren ausgehändigt werden. Es wird daher davor gewarnt, in Briefsendungen nach Honduras zollpflichtige Gegenstände einzulegen.

Postpakete nach Griechenland, die über Jugoslawien geleitet werden sollen, sind künftig in feste Holzkisten, Säcke, Pack- oder Wachsleinwand zu verpacken. Papierverpackung ist unzulässig.

Im Verkehr mit Marokko (mit Ausschluß der spanischen Zone) sind von jetzt an Nachnahmen bis zu 1000 französischen Franken auf Wertbriefen, Wertkästchen und eingeschriebenen Briefpostsendungen zugelassen. Postpakete ohne Wertangabe bis zum Gewicht von 10 kg nach Brasilien können fortan in unmittelbaren Paketposten über Hamburg mit deutschen Schiffen befördert werden. Nähere Auskunft erteilen die Postanstalten.

Bücherbesprechung.

Dr. Oberst, Betriebsorganisation. 8°. 24 S. Deutscher Genossenschafts-Verlag, Berlin 1922.

Die kurzen, aber sehr interessanten Ausführungen, die Bankdirektor Dr. Oberst in seinem Referat auf dem Deutschen Genossenschaftstag in Wiesbaden über Gestaltung der Betriebsorganisation gemacht hat, sind jetzt durch Drucklegung weiteren Kreisen zugänglich gemacht worden. Oberst tritt ein für Vornahme von Unkostenkalkulation, Umgestaltung des Buchwerkes, er befürwortet Lose Blatt-Bücher, Kontrollkonten als Kontoauszüge und für stärkere Benutzung der Rechen- und Buchungsmaschinen. Überall zeigt sich der erfahrene Bankpraktiker. Anregungen bieten auch die Korreferate von Schönwardt und dem bekannten Bankorganisator Schoele. Obst.

Literatur-Übersicht.

Mai.

a) Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten!)

Bank- und Börsenwesen — *Hammer,* Zinsenberechner. Leipzig, G. Hedeler. 8°. 98 S. M 80.—.
— *Märchy,* Kapitalzinstabellen $^1/_4$%—$7^1/_2$% für 360 Tage. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. Lex.-8°. 120 S. M 175.—.
— *Oberparleiter, Karl,* Das dokumentäre Akkreditiv. Wien, Deuticke. 8°. 36 S. M 24.—.

Betriebslehre — *Fahr, O.,* Einführung von Zeitstudien in einem Betrieb für Reihen- und Massenfertigung der Metallindustrie. München, R. Oldenbourg. Lex.-8°. 168 S.
— *Jacobi-Münscher,* Leitfaden der Handelslehre. 10. Aufl. Göttingen, Vandenhoeck u. Co. 8°. 145 S. M 27.—.
— *Moral, Felix,* Taxation maschineller Anlagen. 3. neubearbeitete u. vermehrte Auflage. Berlin, Jul. Springer. Lex.-8°. 90 S. M 30.—.
— *Tschiersky* u. *Metzner,* Lieferungs- und Zahlungsbedingungen im Webwarengeschäft. Berlin, Baumwollenindustrie. 8°. 126 S.

Fortbildung — *Le Bourgeois,* Französ. Handelskorrespondenz. Heidelberg, J. Groos. Kl.-8°. 237 S.
— *Derselbe,* Französ. Gesprächs- und Übungsstoffe. Heidelberg, J. Groos. Kl.-8°. 156 S.

Rechtsfragen — *Thiele, Wilhelm,* Marktpreis und Übergewinn. Berlin, Industrie-Verlag Spaeth u. Linde. 8°. 117 S.
— *Wittig, Kurt,* Geschäftsaufsicht und Klagveranlassung. Berlin, Ver. wiss. Verleger. 8°. 74 S.

Verschiedenes — *Schreiber, O.,* Handelsbräuche. Mannheim, J. Bensheimer. 8°. 92 S.

Wirtschaftsleben — *Bernstein, Ed.,* Sozialismus. Berlin, Verlag für Sozialwissenschaft. 8°. 32 S.
— *Fischer-Kampffmeyer,* Volkstümliche Einführung in das Marx-Studium. Stuttgart, Jul. Dietz. 8°. 47 S. M 7.50.
— Revue économique internationale XIV/II, 1. Brüssel, Goermaere. Lex.-8°. 216 S. Fr. 6.—.
— *Schippel,* Praxis der Handelspolitik. Berlin, Verlag für Sozialwissenschaft. 8°. 136 S. M 18.—.
— Wirtschaftskurve mit Indexzahlen der Frankfurter Zeitung 1922, Heft 2. Frankfurt. 8°. 88 S. mit Beilagen. M 25.—.
— *Zimmerschied, Karl,* Die deutsche Filmindustrie. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. Lex.-8°. 176 S. Geh. M 90.—, geb. M 115.—.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Die Goldklausel. Von *v. Dungern.* Bankarchiv XXI, 14.
— Die Spannung zwischen Devisen und Notenkurs. Von *H. Sommerfeld.* Zeitschrift für handelswissenschaftl. Forschung XVI, 3. 4.
— Der Vanderlipsche Plan einer Goldreservebank. Deutscher Ökonomist XL, 2051.

Betriebslehre — Bauwirtschaftl. Betriebslehre. Soziale Bauwirtschaft II, 7, 8.
— Die Statistik in der Industrie. Von *H. Friederich.* Organisation XXIV, 7.

Buchführung — Historische Entwicklung der Buchführung seit der ersten Kenntnis bis zum 17. Jahrhundert. Von *C. Leyerer.* Zeitschr. f. handelswiss. Forschung XVI, 3, 4.

Fortbildung — Das Willensleben im jugendlichen Alter. Von *F. Feld.* Deutsche Handelsschulwarte II, 8.

Rechtsfragen — Betriebsratstätigkeit während der Arbeitszeit. Von *F. Goerrig.* Organisation XXIV, 7.
— Das Kapitalverkehrssteuergesetz. Von *A. Karger.* Plutus XIX, 9.
— Die Kartellgesellschaft. Von *Wunderlich.* Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht XVI, 8.

Soziales — Die volkswirtschaftliche Kernfrage des Arbeitsrechts. Plutus XIX, 9.

Wirtschaftsleben — Eine volkswirtschaftliche Betrachtung über das Patent. Von *Gg. J. Meyer.* Zeitschrift für Industrierecht XVI, 7, 8.
— Über die Einführung der Textilindustrie und verwandter Gewerbe zu Beginn des 19. Jahrhunderts in Württemberg. Von *Karl Haller.* Industrieblatt 27. Jahrg. Nr. 35.
— Von der Arbeit. Von *A. Lansburgh.* Die Bank 1922, Heft 5.

Wirtschaftspolitik — Die Geldklemme. Plutus XIX, 8.
— Konjunktur und Valuta. Von *R. Hauser.* Bankarchiv XXI, 12.
— Kreditverwertung und Staatshaushalt. Von *G. St.* Österr. Volkswirt XIV, 24.
— Sozialismus und Kapitalismus beim Wiederaufbau Europas. Von *H. Mataja.* Volkswohl XIII, 3.

Mitteilung des Verlags.

An unsere Leser!

Das rapide Steigen sämtlicher Preise — allein die Papierpreise sind innerhalb Jahresfrist um das 5—6fache gestiegen! — zwingt uns leider, auch für das nächste Quartal den Bezugspreis für unsere Zeitschrift zu erhöhen. Ab 1. Juli 1922 wird die „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis" vorläufig M 40.— für das Quartal kosten. Niemand so sehr als der Verlag selbst würde es begrüßen, wenn eine Möglichkeit vorhanden wäre, einerseits den Bezugspreis nicht erhöhen zu brauchen, andererseits aber die Zeitschrift auf ihrer alten Höhe zu halten und immer weiter auszubauen. Leider gibt es aber diese Möglichkeit nicht; leider schließt im Gegenteil eines das andere aus, und Leser wie Verlag müssen sich dem wirtschaftlichen Zwange fügen. Zu unserer Freude konnten wir immer wieder feststellen, daß die Notwendigkeit der bisherigen Preiserhöhungen stets von den Lesern unserer Zeitschrift vollkommen eingesehen wurde. Wir dürfen deshalb annehmen, daß auch diesmal der Preiserhöhung, die doch in ganz bescheidenen Grenzen bleibt, das gleiche Verständnis entgegengebracht wird.

Diesem Hefte liegen eine Anzahl interessanter Prospekte bei, die wir der besonderen Beachtung unserer Leser empfehlen. Es sind Ankündigungen der Verlagsbuchhandlungen *J. M. Gebhardt* Verlag, Leipzig, *Carl Meyer,* Hannover, *Volksverlag für Wirtschaft und Verkehr,* Stuttgart, *G. A. Gloeckner,* Leipzig, Lehrmittelanstalt *W. Bertelsmann* in Gütersloh.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 30.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Berlin; Reg.Rat Dr. GEORG OBST, a.o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Prorektor d. Hochschule für Welthandel, Professor a. d. Konsularakademie, Honorardozent an der Technischen Hochschule, Wien.

HEFT 4 STUTTGART · JULI 1922 15. JAHRG.

Übersicht.

Drei Dinge sind es, die in den letzten Wochen das Wirtschaftsleben beeinflußt haben: Die Konferenz von Genua, die Anleiheverhandlungen in Paris und die kommende Konferenz im Haag. Diese Verhandlungen bedeuten trotz ihres ergebnislosen Verlaufs doch einen wichtigen Schritt vorwärts in der Zurückdrängung politischer Faktoren aus dem wirtschaftlichen Leben der Völker, einen Schritt zur Erkenntnis hin, daß die großen internationalen Wirtschaftsfragen nur gemeinsam gelöst werden können, und zwar durch ruhige, sachliche Arbeit unter Zurückstellung all dessen, was diese Arbeit hemmen kann. Die fortwährende Unsicherheit über die möglichen Ergebnisse dieser Verhandlungen mußte in dem Wirtschaftsleben der notleidenden Länder seinen erkennbaren Ausdruck finden.

In Deutschland kam es auf dem Valutamarkte ganz deutlich zum Ausdruck, die Einheitlichkeit der Bewegung fehlte, die Möglichkeit der Valutastabilisierung mahnte auf dem Effektenmarkt zur Vorsicht, die Spekulation (allerdings vornehmlich die mehr optimistisch denkende ausländische) griff die lange vernachlässigten Rentenpapiere auf (siehe unter Rundschau Index), die unter diesem Einfluß anzogen, während die Aktien im Kurse sanken. Mit dazu beigetragen hat allerdings die Enge des Marktes und die Geldverknappung der letzten Wochen, hervorgerufen durch die nicht zur Ruhe kommende Preissteigerung auf allen Gebieten, die im Verhältnis sogar stärker ist, als die in dem Wachsen des Notenumlaufs zum Ausdruck kommende Inflation. In Österreich hat sie zur Börsenkatastrophe geführt. Vielfach sieht man in diesen Verhältnissen die ersten Symptome einer Umkehr der Konjunktur, die mit dem Augenblick der Stabilisierung der deutschen Mark sich krisenhaft auswirken dürfte, da jetzt schon die Preise im Inland die ausländischen nicht nur berühren, sondern auch schon überschritten haben. Die Einfuhr von englischer Kohle, Roheisen und Zucker, das Reparieren deutscher Schiffe auf ausländischen Werften sind Anzeichen dafür. Die Passivität der Handelsbilanz dürfte sich dann noch bedeutend verstärken. Auch die Lage des deutschen Arbeitsmarktes spricht dafür, daß ein Höhepunkt in der Konjunktur erreicht ist, obwohl fast aus allen Geschäftszweigen gute Beschäftigung gemeldet wird und noch ein großer Auftragsbestand vorliegt. Es ist eigentümlich, daß die ersten Anzeichen einer Krise in Deutschland mit den ersten Nachrichten über eine Besserung der Wirtschaftslage in England und auch in den Vereinigten Staaten zusammentreffen. Auch das sind Momente, die den kommenden Konjunkturrücklauf in Deutschland verschärfen dürften. Die wachsende Unsicherheit der wirtschaftlichen Zukunft scheint auch die Triebfeder der sowohl im Ausland als auch im Inland immer noch fortschreitenden Zusammenschluß- und Konzentrationsbewegung zu sein. Wie weit diese großangelegten organisatorischen Änderungen in der Großindustrie einen wirtschaftlichen Fortschritt bedeuten, insofern sie zur gemeinschaftlichen Lösung der großen Wirtschaftsfragen führen oder inwieweit sie Verstärkung der eigenen Macht auf Kosten der anderen bedeuten, das wird die Zukunft zeigen.

Das Prinzip der Rationalisierung.

Von E. Lysinski, Mannheim.

Rationalisierung bedeutet vernunftgemäße, sachgemäße, zweckgemäße Gestaltung. Etwas rationalisieren heißt, es zweckmäßig gestalten oder noch genauer gesagt, es so zweckmäßig wie möglich gestalten. Rationalisieren kann man also nur etwas, was einem Zwecke, was der Verwirklichung eines Zweckes dient, also Mittel, Veranstaltungen zur Verwirklichung eines Zweckes. Erst durch den Begriff des zu erreichenden Zweckes entsteht das Problem der Rationalisierung. Wo kein bestimmter Zweck vorliegt, da verliert es seinen Sinn, da kann man auch nichts rationalisieren, nichts rationell gestalten.

An jedem Zweck lassen sich zwei Momente unterscheiden: Qualität und Quantität. Jeder Zweck hat eine qualitative und quantitative Seite. Er läßt sich nach Beschaffenheit und Menge, oder Art und Grad, oder Inhalt und Umfang betrachten. Aus diesem Grunde läßt sich das Prinzip der Rationalisierung auch in zwei Fassungen prägen. Ist der zu erreichende Zweck nach Inhalt und Umfang bestimmt, so fällt die Aufgabe der Rationalisierung mit der Forderung zusammen, ihn mit dem geringsten Aufwand von Mitteln zu verwirklichen. Ist der zu erreichende Zweck aber nur seiner Beschaffenheit, seiner Art nach bestimmt, so heißt rationalisieren, ihn bei gleichem Aufwand von Mitteln in möglichst hohem Grade, in möglichst weitem Umfange verwirklichen.

In seiner allgemeinsten Bedeutung ist das Prinzip der Rationalisierung also das Prinzip des geringsten Aufwands von Mitteln zur Erreichung eines beabsichtigten Zweckes.

Je nach Art der aufzuwendenden Mittel zerlegt sich das allgemeine Prinzip der Rationalisierung in eine Reihe von Sonderfällen.

Spielen bei der Verwirklichung des zu erreichenden Zweckes die zeitlichen Verhältnisse die Hauptsache, so gestaltet es sich zum Sonderprinzip des geringsten Zeitaufwands. Dann drückt es die Forderung aus, jeden Zweck in der kürzesten Zeit zu erreichen, etwa jede Arbeit mit dem geringstmöglichen Zeitaufwand durchzuführen.

Erfordert die Verwirklichung des Zweckes dagegen im wesentlichen eine Überwindung räumlicher Größen, Strecken oder Wege, so geht es in das Sonderprinzip des kürzesten Weges über. Dann drückt es die Forderung aus, alle überflüssigen Wege auszuschalten, also den Zweck auf dem kürzesten räumlichen Wege zu verwirklichen. Das Prinzip des kürzesten Weges spielt bekanntlich auch im mechanischen Naturgeschehen eine wichtige Rolle. Es ist auch ein Prinzip der Mechanik. So reizvoll es wäre, wir müssen es uns an dieser Stelle versagen, in nähere Betrachtungen darüber einzutreten, welche Bedeutung diesem teleologischen, diesem Zweckprinzip des kürzesten Weges für die Vorgänge des Weltganzen zukommt, und in welchen tieferen Beziehungen und Zusammenhängen das mechanische Prinzip des kürzesten Weges zu dem Sonderprinzip des kürzesten Weges bei der Verwirklichung menschlicher Zwecke steht.

Ist für die Verwirklichung des Zweckes ein Kraft- oder Energieaufwand das Entscheidende, so geht das allgemeine Prinzip der Rationalisierung in das Sonderprinzip des geringsten Kraft- oder Energieaufwandes über. Dann stellt es die Forderung, jeden Zweck mit dem geringsten Aufwand mechanischer oder menschlicher Energie zu verwirklichen. Dann kann man es mit Ostwald, dem bekannten Energetiker, in die Formel prägen: „Vergeude keine Energie, verwerte sie!“ Auch das Prinzip des geringsten Kraftaufwandes spielt bereits im Naturgeschehen eine wichtige Rolle. Es ist ein teleologisches Naturgesetz. In einer Weise, die wieder und wieder unser Erstaunen erregt, verwirklicht die Natur diesem Grundgesetz gemäß ihre Zwecke. Aber auch hier müssen wir davon absehen, in tiefere metaphysische Betrachtungen darüber einzutreten, welche engeren Zusammenhänge zwischen dem das Naturgeschehen und das menschliche Handeln beherrschenden Prinzip des geringsten Energieaufwandes bestehen.

Ist weiter für die Verwirklichung des Zweckes der Aufwand an Materie, an Stoff, an Material das Entscheidende, so geht das allgemeine Prinzip der Rationalisierung in das Sonderprinzip des geringsten Materialaufwandes über. Dann verlangt es, daß jeder Zweck mit dem geringsten Aufwand an Material zu verwirklichen ist. Auf dem Gebiete der wirtschaftlichen Produktion spielen hier die Fragen der Materialersparnis, der Abfallverwertung hinein.

Vom wirtschaftlichen Standpunkte aus betrachtet repräsentiert jeder Zeitaufwand, jeder Wegaufwand, jeder Kraft- und Materialaufwand einen Geldwert. Unter diesem Gesichtswinkel gesehen geht das allgemeine Prinzip der Rationalisierung in das Sonderprinzip der Sparsamkeit, in das Prinzip der Ökonomie über. Das so gefaßte ökonomische Prinzip verlangt, daß jeder Zweck mit dem geringsten Aufwand wirtschaftlicher Werte zu verwirklichen ist. Und da sich alle wirtschaftlichen Werte letzten Endes in Geldwerten ausdrücken lassen, kann man auch sagen, das ökonomische Prinzip fordert, daß jeder Zweck mit dem geringsten Aufwand von Geldmitteln zu verwirklichen ist. Es ist also das Prinzip der Billigkeit.

Nachdem wir so das allgemeine Prinzip der Rationalisierung in seine Sonderfälle oder Spezialisierungen zerlegt haben, wird es angebracht sein, auch noch einige Worte über das Verhältnis dieser Sonderfälle zueinander zu sagen.

Schon die vorhin gegebene Charakterisierung der Sonderfälle — handelt es sich bei der Verwirklichung des Zweckes im wesentlichen um ... — zeigt, daß sie unwirkliche Abstraktionen sind. Die Verwirklichung jedes menschlichen Zweckes erfordert sowohl einen Aufwand von Zeit, wie von Weg, wie von Kraft, wie von Material, wenn auch in die-

sem Falle das eine, in jenem das andere Moment ausschlaggebender ist. Niemals aber fehlt einer dieser Faktoren. Jedes dieser vier Sonderprinzipien gilt also für die Verwirklichung jedes Zweckes. Jeder Zweck ist sowohl mit dem geringsten Aufwand von Zeit, wie mit dem geringsten Aufwand von Weg, sowohl mit dem geringsten Aufwand von Kraft, wie mit dem geringsten Aufwand von Material zu verwirklichen. Das verlangt das Prinzip der Rationalisierung in seiner Allgemeinheit.

Nun ist aber leicht einzusehen, daß diesen vier Sonderforderungen nicht in allen Fällen in gleicher Weise Genüge getan werden kann. Vielleicht ist das manchmal möglich, aber das wird dann ein Ausnahmefall sein. Im allgemeinen werden die Verhältnisse aber wohl so liegen, daß ein konsequentes Erfüllen der einen Sonderforderung der vollen Erfüllung einer anderen Sonderforderung hinderlich ist oder sie vielleicht gar unmöglich macht. Die vier Sonderprinzipien werden in den meisten Fällen miteinander in Kollision geraten. Einige andeutende Beispiele mögen dies belegen Es ist vielleicht möglich, einen bestimmten Zweck, sagen wir einmal die Fortbewegung einer Last, in einer kürzeren Zeit zu erreichen, aber nur auf Kosten eines größeren Energieaufwandes. In dem Maße, wie ich also in diesem Falle dem Sonderprinzip des geringsten Zeitaufwandes gemäß handle, handle ich dem Sonderprinzip des geringsten Kraftaufwandes entgegen. Oder es ist vielleicht möglich, einen Gegenstand mit geringerem Materialaufwand herzustellen, aber nur auf Kosten eines größeren Zeit- und Kraftaufwandes. In dem Maße, wie ich hier dem Sonderprinzip des geringsten Materialaufwandes nachkomme, verstoße ich gegen die Sonderprinzipien des geringsten Zeit- und Energieaufwandes. Und ganz ähnlich verhält es sich in den allermeisten Fällen. Bei einem wirklichen Vorgang sind ja Zeit, Raum, Bewegung, Kraft, Materie nicht unabhängig voneinander und nur unser abstrahierendes Denken sondert sie voneinander. Jede Veränderung eines dieser Faktoren bedingt notwendig Veränderungen der übrigen Faktoren. Darin liegt es begründet, daß sich in einem gegebenen Falle nicht jedes Sonderprinzip der Rationalisierung restlos verwirklichen läßt. Sie geraten vielmehr in Kollision miteinander, so daß es notwendig wird, einen Ausgleich zu finden, ein Kompromiß zu schließen.

Jeder Kompromiß, jeder Ausgleich, der nicht willkürlich sein soll, erfordert gewisse objektive Maßstäbe, gewisse Gesichtspunkte, nach denen er zu erfolgen hat. Welches ist nun der Maßstab, nach dem in jedem gegebenen Falle bei einem Konflikt der Sonderprinzipien zu entscheiden ist, welches oder inwieweit es vor dem anderen den Vorrang verdient?

Dieser Maßstab liegt in dem Wert, in der Größe des Wertes, den die einzelnen Faktoren Zeit, Raum, Kraft, Stoff in dem gegebenen Falle repräsentieren.

Solange also nur wirtschaftliche Werte in Frage kommen, bildet das Sonderprinzip der Ökonomie, das insofern den vier zuerst genannten Sonderprinzipien übergeordnet ist, selbst einen solchen Rangmaßstab. Im Falle einer Kollision dieser vier Sonderprinzipien ist jedem insoweit nachzukommen, daß die Verwirklichung des Zweckes im ganzen genommen mit dem geringsten Aufwand an Geldwerten erreicht wird.

Nun sind aber die wirtschaftlichen Werte weder die einzigen, die es gibt, noch die höchsten. Es ist deshalb klar, daß das Prinzip der Ökonomie nicht für alle Fälle ausreichen wird, daß es nicht in allen Fällen genügen wird, Konflikte zwischen den vier Sonderprinzipien in objektiver Weise zu regeln. Wir bedürfen also noch eines höheren, übergeordneten Maßstabes.

Mancher wird vielleicht meinen, daß das Prinzip der Ökonomie doch für alle Fälle völlig ausreichend ist. Er könnte nämlich sagen: Wenn es auch noch andere Werte gibt als wirtschaftliche, so lassen sich doch alle Werte bestimmten wirtschaftlichen Werten, also letzten Endes Geldwerten gleichsetzen. Es wird die Auffassung vertreten, die wirtschaftlichen Werte, also letzten Endes die Geldwerte, nehmen unter allen übrigen Werten insofern eine Ausnahmestellung ein, als sich alle Werte in ihnen ausdrücken lassen, so daß sie gewissermaßen einen Maßstab für alle Werte abgeben. Er könnte also, um diese Ansicht auf die knappste Formel zu bringen, sagen: Jeder nur irgend erdenkliche Wert läßt sich einem gewissen Geldwerte gleichsetzen. Und darum ist das Prinzip der Ökonomie für unseren Zweck auch als Maßstab ausreichend.

Die Auffassung, daß sich jeder Wert einem bestimmten wirtschaftlichen Wert, also letzten Endes einem bestimmten Geldwert, gleichsetzen läßt, wird zwar vielfach vertreten. Sie ist aber nichtsdestoweniger falsch. Zunächst mag ein Beispiel dies belegen, bevor wir in prinzipielle Erörterungen treten. Ich kann z. B. niemals sagen, ein sittlicher Wert sei gleich so und so viel Mark; eine pflichtmäßige Handlung, z. B. Treue, sei so und so viel tausend oder hunderttausend Mark wert. Das ist einfach sinnlos. Ich möchte hinzufügen, daß ich diese Auffassung nicht nur für falsch, sondern in ihren möglichen Konsequenzen sogar für gefährlich halte.

Es gibt eben zwei Arten von Werten, bedingte, relative oder empirische Werte und unbedingte, absolute oder reine Werte, auch Selbstwerte genannt. Die wirtschaftlichen Werte gehören nun zur ersten Gruppe, zu den bedingten Werten. Bedingte Werte können aber niemals einen Maßstab für unbedingte Werte abgeben. Und zwar liegt hier nicht nur eine faktische, sondern eine prinzipielle Unmöglichkeit vor. Es ist nicht nur tatsächlich unmöglich, einen solchen gemeinsamen Maßstab zu finden, sondern es ist grundsätzlich unmöglich, weil die unbedingten Werte einer ganz anderen Größenordnung angehören, als die bedingten Werte. Bedingte Werte verhalten sich zu unbedingten Werten wie Endliches zu Unendlichem. Das Endliche kann aber nie Maß des Unendlichen sein, genau so wenig wie der Punkt ein Maß der Linie sein kann.

Davon, daß sich etwa die sittlichen Werte zu den wirtschaftlichen Werten wie Unendliches zu Endlichem verhalten, kann sich der Leser durch eine einfache Überlegung leicht überzeugen. Er lege sich etwa Fragen wie folgende vor: Bin ich berechtigt, einen Menschen totzuschlagen, wenn ich mich dadurch in den Besitz eines wirtschaftlichen Wertes von 1000 M setzen kann? Er wird mit Nein antworten. Wie aber, wenn ich mich dadurch in den Besitz eines wirtschaftlichen Wertes von 100 000 M, oder gar von einer Million, oder gar einer Milliarde Mark setzen kann? Er wird antworten, die Versuchung mag immer größer werden, sittlich berechtigt bin ich aber trotzdem nicht dazu, es bleibt ein sittliches Unrecht, wie groß auch der wirtschaftliche Wert sein mag, den ich dadurch erringe. Oder er laufe den gleichen Gedankengang mit der Frage durch: Bin ich berechtigt, einen Menschen zu betrügen, zu belügen usw.? Immer wird er sich überzeugen, daß ein sittlicher Wert höher steht, als ein wenn auch noch so großer wirtschaftlicher Wert, weil der sittliche Wert eben einer ganz anderen Größenordnung angehört.

Zur tieferen Begründung mag noch kurz etwas näher auf das Wesen des Wertes und seine beiden Hauptarten eingegangen werden.

Wert ist diejenige Bestimmtheit eines Etwas, auf Grund der es von einem erkennenden, fühlenden und wollenden Wesen bewußt als Zweck begehrt wird.

Der empirische Wille des Menschen wird nun durch Gefühle, letzten Endes durch die Gefühle der Lust und Unlust bestimmt. Alles das also, was uns in irgendeiner Weise Vorteil, Nutzen oder letzten Endes Lust bringt oder sie uns zu verschaffen geeignet ist, stellt also einen Wert dar. Wir können diese Gruppe der Werte darum auch kurz Lust- oder Nützlichkeitswerte nennen. Zu ihnen gehören auch die wirtschaftlichen Werte, also letzten Endes die Geldwerte. Es wäre aber ein großer Fehler, die Lust- oder Nützlichkeitswerte für die einzigen zu halten, also Wert mit Lust oder Nutzen zu identifizieren. Die Lust- oder Nützlichkeitswerte bilden eben nur die eine große Gruppe der Werte. Sie gehören zu den niederen, den bedingten, den empirischen Werten.

Ihnen stehen als zweite Hauptgruppe die unbedingten, die höheren, die absoluten, die reinen oder die Selbstwerte gegenüber. Es sind das diejenigen Bestimmtheiten des Wirklichen, auf die der reine Wille, d. h. der nicht durch die Motive der Lust und Unlust bestimmte Wille gerichtet ist, die wir schlechtweg und unbedingt wollen, ganz gleich, ob sie uns im einzelnen Falle Lust oder Unlust, Vorteil oder Nachteil, Nutzen oder Schaden bringen.

Gerade die höchsten Entfaltungen und Erscheinungen des menschlichen Geistes- und Kulturlebens wären unerklärlich, wenn es nicht solche unbedingte Werte, wenn es nicht ein solches durch die Motive der Lust und Unlust gänzlich unbeirrtes, also kurz ein solches unbedingtes Wollen gäbe.

Zu den wichtigsten unbedingten Werten gehört populär gesprochen das Wahre, das Gute und das Schöne oder mit anderen Worten Wissenschaft, Sittlichkeit und Kunst.

Weil es also höhere als bloß wirtschaftliche Werte gibt, ist das Prinzip der Ökonomie nicht ausreichend, um in allen Fällen einen Rangmaßstab für die Sonderprinzipien der Rationalisierung zu geben.

Nehmen wir etwa den Fall, ein Unternehmer hätte das feste Versprechen gegeben, eine Leistung bis zu einem bestimmten Termin zustande zu bringen. Um nun der sittlichen Pflicht nachzukommen, ein gegebenes Versprechen unter allen Umständen zu halten, wird er vielleicht bei der Durchführung der Leistung die Sonderforderung des geringsten Zeitaufwandes in so starkem Maße berücksichtigen müssen, daß die Leistung einen viel größeren Aufwand an Geldmitteln erfordert, als bei Herstellung in normaler Zeit. In diesem Falle könnte das Prinzip der Ökonomie also keinen Rangmaßstab für die vier Sonderprinzipien abgeben.

Oder man denke an den Fall einer Rationalisierung der Kriegführung. Wenn ein Volk sich zur Wahrung seiner kulturellen und nationalen Güter im Krieg befindet, so werden für das Maß, in dem den einzelnen Sonderforderungen des Rationalisierungsprinzips genügt werden muß, noch ganz andere Gesichtspunkte entscheidend sein, als ihr Geldwert, weil hier eben höhere Werte als bloß wirtschaftliche in Frage kommen.

Der oberste Rangordnungsmaßstab für die Sonderprinzipien der Rationalisierung muß deshalb ein anderer sein. Wir können ihn kurz als das Prinzip des größten Wertzuwachses bzw. des geringsten Wertverlustes bezeichnen, wobei aber wohl zu beachten ist, daß der Begriff Wert nicht nur die Nützlichkeitswerte, sondern auch die unbedingten Werte umfaßt. Dieses Prinzip des größten Wertzuwachses bildet erst das oberste Rangordnungsprinzip für die Sonderprinzipien der Rationalisierung.

Damit ist das Prinzip der Rationalisierung, sein Sinn, seine Bedeutung, seine Sonderfälle, ihre Beziehungen zueinander und ihre Rangordnung für unsere Zwecke hinreichend geklärt. Es wird zweckmäßig sein, sein Verhältnis zu den Prinzipien der Organisation mit einigen Worten zu beleuchten.

Organisieren heißt, die zur Verwirklichung eines Zweckes notwendigen Veranstaltungen treffen, den zur Verwirklichung eines Zweckes notwendigen Organismus schaffen. Ein Organismus ist nun ein Zweckwesen, d. h. ein Wesen, dessen einzelne Teile Glieder sind, sich also zum Ganzen und seinen Funktionen wie Mittel zum Zweck verhalten. Und zwar haben die Teile, die Glieder eines Organismus nur Berechtigung als Mittel zum Zweck. Infolgedessen müssen sie auch der Verwirklichung des Zweckes so angepaßt wie möglich sein, so rationell wie möglich sein. Der Begriff der Organisation ist also der umfassendere Begriff. Das Problem der

Organisation schließt das Problem der Rationalisierung ein, überragt es aber. Die Prinzipien der Rationalisierung sind daher auch Prinzipien der Organisation. Sie bilden aber nur ein Teil von ihnen. Die Rationalisierung ist gewissermaßen nur die Endaufgabe der Organisation.

Weil es höhere Werte gibt, als wirtschaftliche, sind der Rationalisierung im Dienste wirtschaftlicher Zwecke, etwa der Rationalisierung einer wirtschaftlichen Unternehmung, eines wirtschaftlichen Betriebes gewisse Grenzen gezogen. Das gilt sowohl für die Rationalisierung der Arbeit, wie für die Rationalisierung des Vermögens. Diese Grenzen werden überall dort liegen, wo durch die konsequente Rationalisierung im Dienste des betr. wirtschaftlichen Zweckes Werte zerstört werden, die höher sind als wirtschaftliche Werte. Vor allem werden hier soziale, humanitäre und sittliche Werte in Frage kommen. Die Rationalisierung einer wirtschaftlichen Unternehmung hat also gewisse soziale, humanitäre und moralische Grenzen, die nicht überschritten werden dürfen. Denn die Verfolgung wirtschaftlicher Zwecke ist nur insoweit berechtigt, als sie nicht gegen höhere Werte, insbesondere gegen sittliche Werte verstößt. Und überall, wo ein bloß wirtschaftlicher Wert gegen einen sittlichen steht, hat er vor dem sittlichen Wert zu weichen. Denn über der Betriebspolitik steht die Betriebsethik.

Die Bedeutung des Rechnens für Bildung und Ansehen der Städte im Mittelalter. Rechnender und Ritter-Stand.

Von A. Micha, Berlin.

(Schluß.)

Um zu zeigen, wer alles sich berufen fühlte, in späterer Zeit (Ausgang des 16. Jahrhunderts), für die Rechenkunst der Kaufleute zu sorgen, sei das Buch „Arithmetica historica die Löbliche Rechenkunst" von Sigismund Suevus, Diener des H. Göttlichen Worts der Kirchen Christi zu Breslau (1593) erwähnt. Er „dedicirt" sein Werk „der Erbarn Kauffmannschaft der Löblichen Keyserlichen Stadt Breslau" und rühmt den Vorteil besonders für „der Kauffleute Gewärb und Händel" (Grosse).

Der Inhalt ist so eigenartig, daß wenigstens von einigen Aufgaben die Überschriften genannt werden sollten: „Von Adams unsers ersten Großvatern Alter" (Addition), „Von der Summe des erschlagenen Volcks im Troianischen Kriege" (Addition), „Von der Erbawung der Stadt Roma" (Addition und Subtraktion), „Vom Kirchenbaw" (Multiplikation und Division), „Roß Kauff" (Geldumrechnung). Jeder Aufgabe folgt eine Lehre in Form eines Bibelspruches oder Sprichwortes oder eines Versleins.

In Versen ist besonders stark Johann Hemeling, Kaiserlich-gekröhnt, Führtrefflicher Poet, berühmter Mathematikus, auch wollbestalter Schreib- und Rechnemeister der Stadt Hannover. Sein Buch heißt auch Arithmetica historica oder Historische Rechnekunst (1667). Schon in der Einleitung werden wir, um die Sache „behäglicher" zu machen, mit Poesie überrascht. Es heißt da:

„Diß Büchlein kan in schneller Fahrt
Nach kurtz Italianscher Ahrt
Mit klugen Reden und Geschichten
Die Edle Rechne Kunst berichten.
Was sonst ist ungenehm und schwehr,
Geht hier mit Lust und leicht daher."

Man merkt hier ganz deutlich den Abstieg, und prunkvolle Titel wie „Arithmetischer Trichter, Arithmetisches Lust- und Nutzgärtlein, Hellscheinendes Licht der Rechenkunst" und überschwengliche Widmungen ändern an der öden Geistlosigkeit nichts, es wird die Kunst durch das Regelrechnen zur reinsten Dressur. „Machs nach der Regel wie hie und kumpt recht" ist der Rechenmeister letzte Weisheit.

Damit sind wir vom „was" schon zum „wie" übergegangen.

Beim Numerieren machte man die vierte, siebente und zehnte Stelle usw. durch Übersetzen von Punkten oder römischen Ziffern kenntlich und las nicht etwa Million, sondern tausend mal tausend. Auch in der 16. Auflage des Buchs „Tyrocinium Mercatorio-Arithmeticum" von Valentino Heins (1777) wird noch in gleicher Weise ausgesprochen, und Jeremias Gotthelf berichtet nach 1800, daß ein Lehrer erklärt habe: „Mehr als 100 000 zu wissen braucht kein Christ; man sagt, es gebe noch Million, doch davon habe ich noch keine gesehen."

Die Zahl 4 987 654 321 wäre also im Mittelalter und später folgendermaßen geschrieben und gesprochen worden:

III II I
4 987 654 321

oder: 4 987 654 321

oder: 4 987 654 321

viertausend tausend mal tausend, 900 tausend mal tausend, 87 tausend mal tausend, 600 tausend, 54 tausend und 321.

Oder auch: viertausend tausend mal tausend, 987 tausend mal tausend, 654 tausend und 321.

Wenn wir beim Zusammenzählen davon absehen, daß die Inder von links nach rechts addierten, was sehr gut möglich war bei der leichten Verwischbarkeit der Sandziffern, und daß sie das Resultat nicht unter, sondern über die Summanden oder Posten stellten, so können wir sagen, wir machen es noch so wie jene. Bei Sacro-Bosco findet sich denn auch die Vorschrift, von rechts nach links zusammenzuzählen, so daß wir schon im Mittelalter, soweit wir es mit dem Ziffernrechnen zu tun haben, eine völlige Übereinstimmung mit unserer Art der Addition festzustellen vermögen.

Bei der Subtraktion interessiert uns besonders die italienisch-kaufmännische Methode, die vorschrieb, daß, wenn die Subtrahendziffer größer als die Minuendziffer, die in Betracht zu ziehen, jene von 10 wegzunehmen und die Differenz mit der

Minuendziffer zu vereinigen sei. Der nächsten Subtrahendziffer mußte dann eine 1 hinzugefügt werden. Man nennt dieses Verfahren auch die dekadische Ergänzungsmethode. Ist also danach von 445 die Zahl 254 abzuziehen, so ergibt sich: $5-4=1$, $10-5+4=9$, $4-3=1$, also

$$\begin{array}{r} 445 \\ -\ 254 \\ \hline 191. \end{array}$$

Es ist hier also das wirkliche Abziehen unserer alten Schulmethode mit der Abänderung zur Anwendung gebracht worden, daß die Vereinigung der dekadischen Ergänzung der Subtrahendziffer mit der Minuendziffer erfolgt, während wir die „geborgte" 10 zuerst mit der Minuendziffer vereinigen mußten und dann erst das Abziehen bewerkstelligen durften. Auch das Hilfszeichen, der Subtraktionspunkt, tritt in dem Rechenbuch von Apian (1532) schon auf, wird aber der Subtrahendziffer zugesetzt. Dieses Hinzufügen der 1 zur Subtrahendziffer bringt also einen Teil der additiven oder österreichischen Subtraktion zur Anwendung, die in unsern Schulen jetzt wohl vorherrschend ist. Georg Reichelstein hat für diese Subtraktionsmethode folgende Reimregel gemacht:

„So du magst von der obern nit
Ein ziffer subtrahirn mit sitt,
Von zehen sollt sie ziehen ab,
Der nechst under addier e i n s knab."

Sehr langsam hat sich das Multiplikationsverfahren entwickelt. Die Alten halfen sich mit dem Duplieren, dem Verdoppeln, das noch sehr lange als besondere Spezies, besonders in nicht von Kaufleuten verfaßten oder von ihnen beeinflußten Rechenbüchern bestand. Die Einzelergebnisse wurden zusammengezogen. Das Fingerrechnen spielte eine Rolle (Pick, Treutlein). Die Aufgabe $7 \cdot 9$ wurde damit folgendermaßen bewältigt: $7=5+2$, $9=5+4$. Von der linken Hand werden 2 Finger eingeschlagen, so daß 3 Finger ausgestreckt bleiben. Von der rechten Hand werden 4 Finger eingeschlagen, so daß 1 Finger ausgestreckt bleibt. Die S u m m e der eingeschlagenen Finger ist gleich den Zehnern des Resultats. $2+4=6$ Zehner. Das P r o d u k t der ausgestreckten Finger ist gleich den Einern. $1 \cdot 3=3$. Wir haben also 6 Zehner $= 60$ und 3 Einer $= 63$. Folglich $7 \cdot 9=63$. Bei diesem Verfahren hat man nur nötig, das Einmaleins bis zur 5 zu lernen. Aber auch beim sog. großen Einmaleins lassen sich die Finger nutzbringend verwenden. Die Aufgabe sei $13 \cdot 18$. Wir zerlegen uns die Zahlen in $10+3$ oder $5+5+3$ und $10+8$ oder $5+5+8$. Die S u m m e der eingeschlagenen Finger wäre also $3+8=11$. Da wir hier den Überschuß von 10 oder $2 \cdot 5$ dargestellt haben, müssen wir diese Summe verdoppeln, um die Zehner zu bekommen, also $2 \cdot 11=22$ Zehner. Das P r o d u k t der ausgestreckten Finger wäre $7 \cdot 2=14$. 22 Zehner $= 220+14$ Einer $= 234$. Interessant sind auch die Multiplikationen, die mit dekadischen Ergänzungen der Faktoren arbeiten, die komplemetäre Methode. Die erste Aufgabe $7 \cdot 9$ würde sich in dieser Art errechnen: Der kleineren Zahl, also hier der 7, wird eine Null angehängt, d. i. 70. Hiervon wird nun das Produkt aus der kleineren Zahl und der dekadischen Ergänzung der größern, d. i. 9 (dekadische Ergänzung also 1), abgezogen, also $7 \cdot 1=7$. $70-7=63$.

Das läßt sich auch so darstellen: $7 \cdot 9$ oder $m \cdot n$.

$$10 \cdot 7-7(10-9)=70-7 \cdot 1=63,$$

oder allgemein:

$$10 \cdot m-m(10-n)=10\,m-10\,m+m\,n.$$

Auch folgendermaßen kann man verfahren: $7+9=16$. Die zweite, also die Einerzahl, wird allein behalten, d. i. hier also 6. Rechts daneben wird das Produkt aus den dekadischen Ergänzungen der Faktoren gesetzt, also $3 \cdot 1=3$. Die 3 neben die 6 gestellt, ergibt 63.

Wir können es so darstellen: $7 \cdot 9$ oder $m \cdot n$.

$$10(7+9)-100+(10-7) \cdot (10-9)$$
$$=10 \cdot 7+10 \cdot 9=160-100=60+3 \cdot 1=63,$$

allgemein:

$$\begin{array}{l} 10(m+n)-100+(10-m) \cdot (10-n) \\ \qquad =10\,m+10\,n-100 \\ \qquad -10\,m-10\,n+100+m\,n \\ \hline \qquad\quad -\quad -\quad -\quad m\,n. \end{array}$$

Schließlich könnten wir auch noch so zum richtigen Resultat kommen: Wir subtrahieren die dekadische Ergänzung der zweiten Zahl von der ersten, also die dekadische Ergänzung von $9=1$ wird von 7 abgezogen und der Rest mit 10 multipliziert. $7-1=6 \cdot 10=60$. Dazu kommt das Produkt der dekadischen Ergänzungen $=3 \cdot 1=3$. $60+3=63$. Zu demselben Resultat gelangen wir auch, wenn wir die dekadische Ergänzung der ersten Zahl, d. i. 3, von der zweiten subtrahieren, also $9-3=6$, und das Ergebnis mit 10 multiplizieren und dazu das Produkt aus den dekadischen Ergänzungen beider Zahlen, d. i. $3 \cdot 1=3$, addieren, $60+3=63$.

In der Darstellung sieht die Rechnung so aus: $7 \cdot 9$ oder $m \cdot n$.

$$10[7-(10-9)]+(10-7) \cdot (10-9)$$
$$=10 \cdot 6=60+3=63,$$

allgemein:

$$\begin{array}{l} 10[m-(10-n)]+(10-m) \cdot (10-n) \\ \qquad =10\,m-100+10\,n \\ \qquad -10\,m+100-10\,n+m\,n \\ \hline \qquad\quad -\quad -\quad -\quad m\,n. \end{array}$$

Im Mittelalter sah die schriftliche Anordnung so aus:

$$\begin{array}{l} 9 \times 1 \\ 7 \times 3 \\ \hline 6\ \ 3 \end{array}$$

Das Kreuz gibt an, wie man zur Zehnerzahl gelangen kann: $9-3$ oder $7-1=6$ und dazu das Produkt aus den dekadischen Ergänzungen gestellt, d. i. $3 \cdot 1=3$, ergibt 63.

Das schriftliche Multiplizieren mit größeren Zahlen erfolgt auf unsere Art, doch wird häufig nach rechts ausgerückt, was in unserer Zeit durch die abgekürzte Multiplikation in Aufnahme gekommen ist, soweit das abgekürzte Verfahren Anhänger zu gewinnen vermochte. Daß spätere Rechenmeister

den Aufstellungen allerlei geometrische Formen zu geben sich bemühten, ist unnütze Spielerei.

Fast noch langsamer und unvollkommener als die Multiplikation hat sich die Division entwickelt, und wer sie im Mittelalter beherrschte, hatte Anspruch darauf, als vorzüglicher Rechner zu gelten. (Andreas Ryff z. B. ist stolz, daß er den Quotienten richtig findet.) Die Araber, die Überlieferer der indischen Rechenkunst, haben auch alles das überliefert, was nach dem Aufhören des Sandrechnens mit seiner leichten Verwischbarkeit der Ziffern schwerfällig und unübersichtlich erscheint, so das Subtrahieren von links, so die vielumstrittene Neunerprobe, so auch das Übersichdividieren oder Überwärtsdividieren oder die Turmmethode. Ein Beispiel soll die Art zeigen. 55 573 soll durch 7 geteilt werden.

6 / 55 573 | 7 / 7 — Der Divisor steht unter den beiden ersten Zahlen, das Resultat steht rechts, der Rest darüber.

62 / 55573 | 79 / 77 — Die verwendeten Ziffern sind gestrichen. Der Divisor steht jetzt unter der neu zu teilenden Zahl 65. Das Resultat ist 9. Der Rest (2) ist wieder darüber gestellt.

626 / 55573 | 793 / 77 — Zuerst sind 6 und 5 zu streichen. Dann ist 27 durch 7 zu teilen. Resultat 3, Rest 6. Dieser ist wieder darüber zu schreiben. 2 und 7 sind ebenfalls zu streichen.

626 / 55573 | 7939 / 777 — Die noch verbleibende 63 wird noch einmal durch 7 geteilt, und wir erhalten 7939.

6264 / 55577 | 7939 / 777 — Hier bleibt der Rest (4) ungestrichen stehen. So würde ein Exempel nach der Turmmethode aussehen. Sehr verwickelt wird das Rechnen aber bei einem mehrstelligen Divisor; es soll aber das „Wie" hier nicht weiter ausgeführt werden, als nötig ist, um einen Einblick in das mittelalterliche Rechnen zu gewinnen, der uns befähigt, seinen Einfluß auf die Rechner und das Wirtschaftsleben zu verfolgen.

Wir wissen aus dem Handbuch des Ahmes, daß die Ägypter die Bruchrechnung kannten, daß sie den festen Zähler 1 hatten, also alle Brüche zerlegten, z. B. $\frac{2}{5}$ in $\frac{1}{3}+\frac{1}{15}$; wir wissen auch, daß die Chaldäer dagegen den festen Nenner 60 hatten, so daß $\frac{1}{10}$ als $\frac{6}{60}$, $\frac{1}{5}$ als $\frac{12}{60}$ usw. erschien. In Rom wird er durch den Nenner 12 abgelöst. $\frac{1}{12}$ ist demnach die Einheit und $\frac{1}{8}$ erscheint als $\frac{1\frac{1}{2}}{12}$ oder $1\frac{1}{2}$ unica. Am nächsten verwandt ist die indische Bruchrechnung der unsrigen. Es fehlte bei ihnen allerdings der Bruchstrich, und die Ganzen stellte man über den Bruch. $2\frac{2}{3}$ wäre demgemäß so geschrieben worden: $\overset{2}{2}\,\overset{\cdot}{}\,\underset{3}{}$. Die bedeutenden Rechenmeister des Mittelalters von Leonardo bis Köbel und Stevin (Niederländer, der die doppelte Buchführung für den Staatshaushalt nutzbar machte und Sachkonten einführte) wurden mit der Bruchrechnung gut fertig, während die große Zahl der kleinen Geister die Anfangsgründe auf ganz mechanische Art durch Vormachen und Regeln lehrte, die man durch derartige Verse schmackhafter zu machen suchte:

Division der Brüche:

Kommt Division der Bruch ans Werk,
Mein Rechner so behalt und merk:
a) Den Bruch durch eine ganze Zahl:
Den Nenner nehmen soviel mal.
b) Ein Ganzes durch den Bruch allhier:
Die Ganz mit dem Nenner multiplizier,
Und teile mit dem Zähler drein,
So mag es wohl geordnet sein.
c) Und Bruch durch Bruch hält auch nicht schwer;
Den Divisoren — den verkehr,
Multiplizier die Zähler dann,
Zuletzt die Nenner. Recht getan.

So konnte allerdings die Bruchrechnung ein Schreckgespenst für die gewöhnlichen Rechner werden, besonders wenn man bedenkt, daß es große Schwierigkeiten bereitete zu erklären, wieso das Produkt kleiner sein könne als der Multiplikandus. Diesen Punkt berührt schon Luca Paciuolo, gut fertig mit ihm wird der Deutsche Christoph Clavius (Klau), der Erfinder des Nonius.

Den Schwierigkeiten der Division suchte man dadurch beizukommen, daß man den Gedanken des Enthaltenseins einführte.

Die von Vieta, Stevin und Byrg oder Bürgi erfundenen Dezimalbrüche erhalten erst ihre volle Bedeutung nach Einführung der schon von Stevin geforderten dezimalen Währung.

Das Prunkstück des Rechnens im Mittelalter, der Dreisatz, ist durch die Araber von den Indern zu uns gebracht, fast in der heutigen Form, aber leider auch mit dem mechanischen Regelwerk, das angibt, wie die Größen nacheinander zu multiplizieren oder zu Dividieren sind. Eine Reimregel für die Regeldetri mit geraden Verhältnissen lautet:

„Das Mittel und Hinter multiplizier,
was kommt ins Vordre dividier;
der Quotient heißt dem Mittlern nach,
so hast den Grund der ganzen Sach."

Es ist einleuchtend, daß beim Rechnen nach Regeln, also bei möglichster Ausschaltung der Verstandesarbeit, sich bei indirekten Verhältnissen Schwierigkeiten aller Art ergeben mußten, die nur durch eine große Menge von Musterlösungen (Elaboratio), denen eine sehr kärgliche Erklärung (Declaratio), die Probe (Probatio) und Bemerkung (Notandum) angehängt waren, überwunden werden konnten. „Artige Reime und vergnügliche und merkbare Verslein" hatten die Aufgabe, den harten Brocken verdaulicher zu machen.

Damit hätten wir uns einen Überblick über das mathematische Rüstzeug, das besonders den Kaufleuten im Mittelalter zu Gebote stand, verschafft.

Ganz leicht ist es nach allem, was wir gesehen haben, den Jüngern der Rechenkunst nicht gemacht worden. Sie haben durchaus nicht spielend gelernt, sondern sich redlich abquälen müssen, und mancher, der den „Kopf" dazu nicht hatte, wird entmutigt das Rennen nach der Meisterschaft aufgegeben haben. Andere aber fanden neue Bahnen und ebneten die allzu rauhen Wege für die Mit- und Nachwelt. Arbeit, angestrengtes, unverdrossenes Arbeiten aber war für alle erforderlich, die um die Gunst der Dame Zahl und Merkurs warben. Sollte aber das nicht gerade ein Hauptgrund mit für die Erfolge des einzelnen und der Städte, wo im Mittelalter die Rechenkunst hauptsächlich ihren Sitz hatte, gewesen sein? — Große Erfolge der Städte sind doch unbestreitbar zu verzeichnen. Diese ummauerten Bürgersitze werden von Kaisern, Königen und Fürsten gehätschelt und mit Privilegien aller Art ausgestattet oder — bekämpft, ohne daß man die Ursache für dieses lebhafte Interesse in ihrer großen Gebietsausdehnung oder in der Stärke ihrer Bevölkerung suchen könnte. Als Grund für den zweifellos großen Einfluß der Städte des Mittelalters wird meistens ihre Geldmacht angegeben. Was hat, was kann aber nur das Fundament zu dieser Geldmacht gelegt haben? Entschieden der Wille zum Rechnen, d. h. hier, der Wille zum zahlenmäßigen Erfassen und Verarbeiten wirtschaftlicher Vorgänge und das bessere Rechnen können ihrer Kaufleute, die bezeichnenderweise die Führung im Stadtregiment hatten.

Durch das Rechnen lernen wurde der Tätigkeitsbetrieb allgemein, und durch das kaufmännische Rechnen wurde dieser Trieb nach der wirtschaftlichen Seite geweckt, der Erwerbssinn entfaltet und dadurch wiederum die Arbeitskraft aufgestachelt. Der Jünger der Rechenkunst lernte die Freude, die das Überwinden von Schwierigkeiten mit sich bringt, kennen, sein Scharfsinn wurde gewetzt, seine Urteilskraft geschärft, sein Selbstgefühl gesteigert, und damit war er für den Beruf des Kaufmanns in die richtige Bahn gelenkt. Freude an scharfsinnigen Beobachtungen, an gesetzmäßigen Vorgängen, an Ordnung und Pünktlichkeit, Stählung des Willens, die Gewöhnung, auf geistigem Gebiet sich selbst zu vertrauen, die Strenge gegen eigne und fremde Behauptungen sind je nach den Aussprüchen großer Rechenmethodiker die Früchte mathematischen Unterrichts. Durch das Rechnen können aber gewann der Kaufmann die Möglichkeit der Übersicht über sein Vermögen und über anvertrautes Vermögen, z. B. das Vermögen der Stadt, das er als Ratsherr zu verwalten berufen war. Durch den vom Rechnen vermittelten Überblick war er in der Lage, Produktion und Konsumtion so einzustellen, daß für ihn etwas übrigblieb, er war in der Lage, durch Voranschläge für den Stadtsäckel das Gleichgewicht von Einnahme und Ausgabe vorzubereiten oder, wenn es sein mußte, einen Überschuß für allerlei Neueinrichtungen oder Amortisationen zu erzielen. Das Rechnen ermöglichte ihnen die Spekulation und das Sparen, d. h. die Kapitalbildung.

Einen guten Einblick in die Werkstätten der Kapitalbildung gewähren die Handelsbücher. Es ist aber nicht so, als ob die ältesten Handelsbücher schon die Geschäftsvorfälle untereinander in Verbindung gebracht hätten, einen Abschluß mit Gewinnermittlung und Gewinnverteilung usw. enthielten, sondern es werden vielfach nur Kreditgeschäfte eingetragen, wie man sie auch in den Stadtbüchern findet. Bei einzelnen Vorfällen wird sehr breit alles auseinandergesetzt, was mit dem Geschäft irgend etwas zu tun hat, während auch wiederum sehr kurze und knappe Eintragungen in denselben Büchern vorkommen. Auch dem „sichersten" Buchhalter wäre es nicht möglich, aus diesen Büchern den ganzen Gang des Geschäfts zu rekonstruieren, wie es heute bei gut geführten Büchern doch sein soll; er würde immer auf Punkte stoßen, die nur der Handelsherr selbst zu erklären vermöchte, der auch allein über Gewinn oder Verlust Aufklärung zu geben imstande wäre. Es ist also so, als ob neben den Aufzeichnungen in den Büchern noch ein Geheimbuch im Kopfe des Handelsherrn geführt würde. Die Persönlichkeit ist also durchaus dabei nicht auszuschalten. Es ist ganz selbstverständlich, daß dieses Geheimbuch, das im Kopfe des Einzelkaufmanns sehr wohl denkbar ist, doch seine Schwierigkeiten hat, wenn mehrere Partner vorhanden sind, wie das sehr häufig im Mittelalter der Fall, wo auch den Gesellen häufig eine Einlage gestattet ist. Das Gesellschaftsvermögen fordert viel energischer eine geordnete schriftliche Buchführung mit Abschluß und Gewinnermittlung. Offenbar forderte auch der Stadthaushalt eine geregelte schriftliche Verbuchung der Einnahmen und Ausgaben, und schon frühzeitig finden wir den Stadthaushalt nach Kapiteln gegliedert und durchaus übersichtlich geordnet. Nach Sieveking „Aus venetianischen Handelsbüchern" sind auch Voranschläge im Stadthaushalt schon im 13. Jhdt. gemacht worden. Da die Buchführung eine nach besondern Vorschriften fortlaufende Rechnung ist, zeigt sie dieselben Entwicklungserscheinungen wie die Rechenkunst, die auch fortschreitet, sobald mehrere an einer Sache interessiert sind. Der von Beamten abhängige Grundherr muß sich deren Rechenfertigkeit angelegen sein lassen, und der von seinem Faktor nicht minder abhängige Kaufherr muß sicher sein, daß die besondere Art des Rechnens, die Buchhaltung heißt, von diesem verstanden und richtig ausgeübt wird. Wirtschaftliches Rechnen und Buchhalten werden also besonders bei Arbeitsteilung notwendig, wenn das Wirtschaftssubjekt nur noch Organisator und der Übergang zur Geldwirtschaft beginnt oder vollzogen ist. Je mehr Kräfte durch das Rechnen diszipliniert und in den Dienst gestellt werden, desto leichter und großartiger geht die Kapitalbildung vor sich. Die Fugger müssen also vorzügliche Rechner gewesen sein und ausgezeichnete Rechner und Buchhalter in ihrem Dienst gehabt haben. Das trifft für einen Hauptbuchhalter der Fugger, Matthäus Schwarz, auch tatsächlich zu. Aber auch bei kleinen und mittleren Handelshäusern

ist eine gute Abrechnung vorhanden. So zeigt das Geheimbuch eines Handelshauses aus dem 16. Jahrhundert, von dem J. Hartung berichtet, über Waren- und Bankgeschäfte, Bergbau- und Hüttenbetrieb eine Durchführung der Rechnung, die staunenswert ist. Aus kleinen Anfängen sich emporarbeitend, dehnen sie ihre Beziehungen bis zum Mittelländischen Meer und zur Nord- und Ostsee aus und sitzen an der Rhone, Themse und Weichsel. Sie geben Vorschüsse und Darlehen an Könige (Portugal, England), Fürsten (Fürstbischof von Salzburg, Bischof von Augsburg) und Städte (Frankfurt, Augsburg, London) und sind in der Lage, „zu ihrer Notdurfft" von 1557—1560 nicht weniger als 75 955 fl. zu entnehmen. J. Hartung sagt: „Den Abschluß einer jeden Generalrechnung bildet die Feststellung des Gewinnes, sowohl für das ganze Unternehmen als auch für die einzelnen Teilhaber an demselben" und führt im folgenden aus, wie die Gewinnverteilung vor sich ging: bis 1557 nach Maßgabe des beigesteuerten, gewinnberechtigten Betriebskapitals, das später mit 5% verzinst wurde, worauf die Verteilung des noch vorhandenen Gewinnes für die Handelsherrn zu gleichen Teilen geschah. Gewinnberechtigt waren aber außer den Anteilen der Handelsherrn auch noch die Anteile und „Fürlegungen" der Gesellschaftsbeamten, während das fremde Kapital nur Anspruch auf Verzinsung hatte. Aus dem allen geht hervor, daß es glänzende Rechner waren, die diese Aufgaben lösten, und daß der Lohn nicht ausblieb, zeigt der Aufschwung des nur von 1532—1562 bestehenden Hauses. Hier ist der Ausspruch des wiederholt genannten Matthäus Schwarz, der die Buchhaltung einen Sparhafen und eine reichmachende Kunst nennt und die Zettel- und Kopfbuchhaltung verwirft, glänzend bestätigt. Die Bezeichnungen Sparhafen und reichmachende Kunst gelten aber in noch viel höherem Maße vom Rechnen, das in seinem wirtschaftlichen Teil die Buchhaltung einschließt und nicht nur Geschehenes darstellt, sondern auch das Werdende vorbereiten und entscheiden hilft, Fehler und Fehlerquellen aufdeckt und in wirtschaftlichen Dingen allein den Ausschlag geben sollte.

Rechnen können und Rechnen wollen sind demnach Mittel, immer Geld in der Tasche zu haben, was als das Geheimnis für die Macht der Städte des Mittelalters richtig erkannt wurde. Rechnenkönnen und Rechnenwollen sind der Grund zu dem Bürgerstolz der Städter und zu dem Haß der Junker, die ihre Ritterkünste vor der Rechenkunst, die Wohlhabenheit und Reichtum erzeugte, Mauern, Wälle, Wurfmaschinen und Geschütze konstruierte, unwiederbringlich dahinsinken und machtlos zusammenbrechen sahen.

Solange von den judices, villici und majores die Rechenkunst gepflegt wurde, fuhren Grundherren, Höfe und Beamte gut dabei. Ein Aufstieg ist unverkennbar; die Vernachlässigung aber brachte den Niedergang. Da die wachsenden Geldbedürfnisse der Grundherren von ihnen nicht mehr befriedigt wurden, wohl nicht mehr befriedigt werden konnten, suchten diese andere Quellen und fanden sie in den aufblühenden Städten, wo die Rechenkunst die beste Pflege bei den Kaufleuten fand, bei denen allerdings wie bei den Römern das Maß der Kunst auch durch den Nutzen begrenzt war. Sie waren aber imstande, Vorschüsse und Darlehen an Könige, weltliche und geistliche Fürsten zu geben und konnten sich allerlei Rechte, wie Straßen-, Meilen-, Stapel- und Bannrecht usw. dafür bewilligen lassen und so die früheren villanen aus einer Stellung nach der andern verdrängen. Daß die Kunst so ganz dem Nutzen dienstbar gemacht wurde, rächte sich, wie wir sahen, durch Stagnation und Versumpfung. Die Überlieferung trat an die Stelle des Fortschritts, und Künsteleien setzten sich an die Stelle der Kunst. Ein anderes Übel war, daß die Rechnungskontrolle in den Händen der ratsherrlichen Familien lag, die zugleich die Stadtwirtschaft führten. Es fehlte ein vollständig getrennt stehender, gänzlich unabhängiger Rechnungshof, der imstande und gewillt war, alles genau zu prüfen und auftretende Mängel zu beseitigen. Dieses Fehlen mußte bei wachsender Erkenntnis der Wichtigkeit der Stadtwirtschaft und der mehr und mehr spürbaren Abhängigkeit der Einzelwirtschaft von ihr zu Unzufriedenheit und Mißtrauen der nicht im Rat sitzenden Kreise führen. Solche Rechnungshöfe sind stets der stärkste Damm gegen Unredlichkeit und sinkende Moral gewesen und die feste Stütze einer Wirtschaft, die gezwungen ist, mit Leuten zu arbeiten, deren Interesse sich nicht völlig mit dem des Arbeitgebers deckt, die also als Beamte, nicht aber als Eigenwirtschaftler tätig sind.

Es wird auch heute noch viel zu wenig beachtet, daß die Zahl die Grundlage jeder Wirtschaft bildet, daß nur sie und nicht das Wort oder gar das Schlagwort mit seiner starken Massenwirkung und seinem schillernden aber geringen oder sogar giftigen Inhalt vernünftige wirtschaftliche Entscheidungen herbeiführen kann und herbeiführen darf. Daß es so oft anders ist, liegt daran, daß die Zahl zu ihrem richtigen und vollen Verständnis strenge geistige Schulung und Arbeit verlangt, daß ein augenblickliches, halb gefühlsmäßiges Erfassen ihrer Lehren sich nicht ermöglichen läßt, während das auf den Schein und die Augenblickswirkung berechnete Wort keine besondere Anspannung von den Hörern verlangt, sondern gerade schwache Denker besonders leicht in einen Rausch zu versetzen imstande ist, der den Befallenen Kräfte vorspiegelt, die sie nicht haben, und Verständnis für etwas vorgaukelt, das nur mit schwerem Mühen im Dienste der Zahl erworben werden kann.

Steuerrisiko und Steuernutzen.

Von Franz Findeisen, Nürnberg.

Das Steuerrisiko ist im wesentlichen eine Erscheinung der Nachkriegszeit, womit jedoch nicht gesagt sein soll, daß es nicht auch bereits vor dem Kriege in der Betriebswirtschaft gelegentlich eine Rolle spielte. Es sei nur erinnert an den Wehrbeitrag, an

die vorkriegszeitlichen Monopolpläne der Finanzverwaltungen, wie Petroleum-, Tabak-, Branntweinmonopol, die Gefahren für viele Betriebe heraufbeschworen hatten.

Wir sprechen von einem allgemeinen und von einem speziellen Steuerrisiko. Das allgemeine Steuerrisiko kann zunächst nur privatwirtschaftlichen, wohlgemerkt nicht betriebswirtschaftlichen, Charakter haben, wenn lediglich jener Teil des Ertrags der Unternehmung, der für private Zwecke bestimmt ist, die Entnahmen des Einzelunternehmers, die Dividenden der Kapitalgesellschaften, das Einkommen in seiner Höhe bedroht ist. Der Betriebswirtschaft erwächst noch keine Gefahr. Lediglich die Privatwirtschaft des Unternehmers wird dadurch bedroht, daß gewohnte Einkommensquellen, Dividenden, weniger stark fließen können. Dieses allgemeine Steuerrisiko ist von uns nicht weiter zu verfolgen. Seine Behandlung müssen wir anderen Disziplinen überlassen.

Es gibt jedoch auch ein allgemeines Steuerrisiko in der Betriebswirtschaft, wenn Gefahren bestehen, daß der Betriebsertrag durch die externen Eingriffe des Fiskus soweit gekürzt wird, daß nicht nur die Dividendenzahlung Schaden leidet, wodurch übrigens indirekt ein betriebswirtschaftliches Risiko allgemeiner Natur ausgelöst werden kann, indem durch verringerte Dividendenzahlungen (wir sprechen im Interesse der Abstraktion von der A.G.) das Interesse der Aktionäre für die A.G. nachläßt, sondern auch die Wirtschaft des Betriebes direkt bedroht wird. Das würde der Fall sein, wenn die Steuerpolitik der Allgemeinheit der Unternehmung nicht die Möglichkeit läßt zur Schaffung von Ausgleichsreserven, zwecks Antizipierung der Gefahren, welche ihr aus den sieben dürren Jahren drohen, die noch in jeder Betriebswirtschaft die sieben fetten Jahre ablösen, wobei man es mit der Zahl „sieben“ natürlich nicht so sehr genau nehmen darf. Auch das Zusatzkapital im Sinne einer gewissen Betriebserweiterung muß gerettet werden. Die organische Auffassung der Betriebswirtschaft stellt diese Forderung auf. Katastrophal wirkt das allgemeine Steuerrisiko, wenn es den Betrieb in seiner Substanz bedroht, wenn gar die Gefahr besteht, daß Vermögensbestandteile veräußert werden müssen, um die Steuern zu bezahlen. Das allgemeine Steuerrisiko knüpft demnach an den Ertrag der Unternehmung an. Es schließt die Gefahr einer zu starken Kürzung des Ertrags in sich. Dieses allgemeine Steuerrisiko hat man wohl auch meist im Auge, wenn man von Steuerrisiko schlechthin spricht. Die Betriebe bekämpfen es durch Bildung von Steuerrücklagen. Welche Gefahrenhöhe die Unternehmungen selbst diesem Risiko beimessen, sollen nur einige wenige Zahlen zeigen. In der letzten Bilanz des Norddeutschen Lloyd, Bremen, findet sich eine Steuerrücklage von 15 Mill. M. Leider fehlt eine nähere Erläuterung zu diesem Posten, so daß nicht erkennbar ist, ob vielleicht Steuerschulden in diesem Betrag mit inbegriffen sind, die natürlich für unsere Zwecke ausscheiden müssen, da uns lediglich die Bewertung der Risikohöhe interessiert. In der Bilanz der Gebrüder Stoevesondt, Kommanditgesellschaft auf Aktien, Rintelen, befindet sich eine Steuerrücklage von 2 Mill. bei einem Aktienkapital von 1 Mill. Die Steuergefahr wird also bei dieser Unternehmung mit dem doppelten Betrag des Aktienkapitals bewertet. Das sind Zahlen und Verhältnisse, die die ernsteste Beachtung verdienen. Man wird uns nun entgegenhalten, die Verhältnisse liegen *in praxi* nicht so schlimm, da die Unternehmungen, trotz Steuerrücklagen, die Mehrzahl der Steuern, sobald das Steuerrisiko latent geworden ist, abwälzen. Wenn diese Möglichkeit bestünde, so verstehen wir aber nicht, warum die Kampfreserve gegen den Steuerfiskus gebildet wird. Die Abwälzungsmöglichkeit ist doch etwas ganz unsicheres. Zugegeben werden muß, daß der Betrieb heute bestrebt ist, jede Steuer, sei sie eine indirekte oder eine direkte, abzuwälzen. Dieses Bestreben ist vom Standpunkte der Unternehmung richtig. Steuern, gleichgültig ob direkt oder indirekt, sind Kostenbestandteile. Die alte Einteilung der Finanzwissenschaft in direkte und indirekte Steuern kann die Betriebswirtschaftslehre nicht akzeptieren. Für sie gibt es nur abwälzbare und nicht abwälzbare Steuern, und da zeigt es sich bald, daß es nicht nur direkte Steuern gibt, die nicht abwälzbar sind, sondern auch indirekte. Andrerseits werden auch die Mehrzahl der direkten Steuern — die Absicht des Gesetzgebers muß hier hinter den betriebswirtschaftlichen Tatsachen zurücktreten — abgewälzt. Die Körperschaftssteuer muß doch von der A.G. abgewälzt werden, entweder auf die Kunden oder auf die Aktionäre. Ihre juristische Konstruktion zwingt sie ja dazu. Etwas anderes gibt es bei ihr gar nicht. Nur muß beachtet werden, daß die Abwälzung auf die Aktionäre keine Steuerabwälzung in unserem Sinne, sondern eine Steuertragung im privatwirtschaftlichen Sinne bedeutet. Das kommt auch zum Ausdruck im Börsenkurs. Die Börse bewertet das Steuerrisiko recht lebhaft. Wer sich darüber orientieren will, vergleiche das Verhältnis zwischen Effektenkursindex und Dollarkurs im November 1921 mit dem Verhältnis zwischen Effektenkursindex und Dollarstand März 1922. Zugegeben, daß auch Imponderabilien anderer Art für den niedrigen Kursstand März 1922 in relativer Hinsicht verantwortlich sind (die Reparationsfrage), so bleibt doch für das Steuerrisiko noch genügend übrig, um die merkwürdige Erscheinung der fallenden Effektenkurse bei gleichzeitigem Steigen des Dollars in diesem Monat der erscheinenden neuen Steuerpläne zu erklären. Übrigens kann die Unternehmung einer übermäßigen Bewertung des Steuerrisikos durch die Börse vorbeugen, indem sie sich stille und offene Steuerreserven schafft.

Das spezielle Steuerrisiko bringt Gefahren für einzelne Geschäfte. Die Gefahr der Erhöhung des Kaffeezolls bedroht das Geschäft in dieser Ware. Die Gefahr ist größer, wenn es sich um ein Kaffeespezialgeschäft handelt, als wie bei einem Misch-

warengeschäft, das noch andere Waren führt und das die Möglichkeit besitzt, durch Forcierung des Absatzes der anderen Waren das Steuerrisiko (hier besser Zollrisiko) zu kompensieren. Durch eine solche Kompensation wird der Risikoausgleich bewirkt, so daß der Ertrag der Unternehmung als Ganzes nicht bedroht wird. Anders beim Kaffeespezialgeschäft. Hier wird der Ertrag des Betriebes mittelbar bedroht, indem die drohende Zollerhöhung die Gefahr eines Umsatzrückganges an dieser Ware und damit die Gefahr des Ertragsrückganges der ganzen Unternehmung heraufbeschwört. Das Spezialgeschäft wird neue Waren aufnehmen müssen, das verursacht Versuche und Kosten mannigfacher Art. Das spezielle Steuerrisiko trifft also das Spezialgeschäft schärfer als jene Unternehmungen, welche verschiedene Waren vertreiben. Dasselbe gilt für die typisierte Spezialfabrik. Wird ihr Spezialprodukt durch steuerliche Maßnahmen im Absatz bedroht, so fehlt auch hier die Möglichkeit der Kompensation des speziellen Steuerrisikos, es wird sich mittelbar zum allgemeinen Steuerrisiko auswirken. Jedes staatliche Monopol wird den Spezialbetrieb vernichten, sofern er lediglich die monopolisierte Ware vertrieben oder produziert hat. Diese speziellen Steuerrisiken sind nicht immer leicht zu erkennen, da ihre Wirkungen auf den Ertrag im Falle ihrer Auslösung indirekt wirken. Die neue Steuer verursacht eine Preiserhöhung, dadurch einen Umsatzrückgang und damit den Rückgang des Ertrags. In der Mehrzahl der Fälle sind es also Risiken am Umsatz. Die Luxussteuer bringt hierfür eine Reihe von Beispielen. Auch die allgemeine Umsatzsteuer muß genannt werden. Bekannt sind die Wirkungen dieser Steuer, welche eine Reihe von Zwischenhandelsbetrieben ausschaltete, indem sie die Konzentration der Betriebe in juristischer Beziehung förderte. Sieben vertikale Betriebe (Produktionsstufen), in einer juristischen Einheit verschmolzen, haben nur einmal die Umsatzsteuer zu zahlen gegen siebenmal Umsatzsteuer nach der früheren Konstruktion von sieben selbständigen Betrieben. Diese speziellen Steuerrisiken können also recht gefährlich werden. In diesem Fall haben sie die Selbständigkeit der Betriebe nach ihrer Auslösung bedroht. Jede Erhöhung der Umsatzsteuer muß diese Gefahr steigern. Hier liegt also ein spezielles Steuerrisiko vor, das besonders den Zwischenhandelsbetrieb bedroht.

Von einem Steuerrisiko sprechen die Kaufleute nicht, wenn die Möglichkeit der restlosen Abwälzung der kommenden Steuer ohne Nachteile für den Betrieb besteht. Man muß aber trotzdem hier unterscheiden zwischen der Abwälzungsmöglichkeit des Steuerrisikos und der Abwälzungsmöglichkeit der kommenden Steuer. Mitunter ist das Steuerrisiko juristisch nicht abwälzbar, wohl aber die in Kraft getretene Steuer. Das gilt für die Umsatzsteuer. Es ist nicht gestattet, die Umsatzsteuer besonders in Rechnung zu stellen oder nach ihrer Genehmigung (die neueste Novelle erhöht rückwirkend ab 1. Jan. 1922 den Satz auf 2%) nachträglich Steuerbeträge vom Käufer zu erheben, auch wenn eine diesbezügliche Bestimmung dem Verkaufsvertrag eingefügt wird. Dagegen dürfte die Abwälzung nach Annahme des Gesetzes allgemein gelingen mit Einschränkungen, die wir oben nannten. Übrigens haben in diesem Fall die Finanzämter schon seit Jahresschluß auf die drohende Erhöhung der Umsatzsteuer hingewiesen durch öffentliche Bekanntmachungen, und so zur Einkalkulierung der Steuer aufgefordert. Es handelt sich jedoch hier nur um die Steuerbeträge; die mittelbaren Gefahren, die in einem etwa drohenden Umsatzrückgang liegen, waren nicht abwälzbar. Die Steuer als solche kann abwälzbar sein, der erhöhte Preis kann jedoch einen Umsatzrückgang herbeiführen und dadurch mittelbar die Rentabilität beeinflussen, oder er zwingt bereits unmittelbar den Unternehmer, seine Gewinnquote zu kürzen, um nur das Geschäft zu machen. Diese beiden Risiken werden bei Betrachtung der betriebswirtschaftlichen Wirkung der sog. „indirekten" Steuern sehr häufig übersehen. Es ist kein Geheimnis, daß viel Betriebe die Umsatzsteuer als Ertragssteuer empfinden, da sie nicht in der Lage sind, beim Verkauf auf sie gebührend Rücksicht zu nehmen. Tritt Konjunktursturz ein, muß die Ware unter dem Einstandspreis abgegeben werden, so ist auch eine Abwälzung der Umsatzsteuer nicht möglich. Auf diese Weise vergrößert die Umsatzsteuer den Verlust. Von einer glatten Abwälzung dieser wichtigsten indirekten Steuer in allen Fällen kann demnach nicht gesprochen werden. Ihre Abwälzungsmöglichkeit ist von der Marktlage abhängig. Sie birgt ein spezielles Steuerrisiko in sich, das dann wirksam wird, wenn andere Risiken ebenfalls ausgelöst werden. Es liegt hier ein spezielles Steuerrisiko vor, das nicht ernst genug genommen werden kann. Bei anderen indirekten Steuern lassen sich ähnliche Verhältnisse nachweisen. Nur in seltenen Fällen hat die Erhöhung einer indirekten Steuer keinerlei Umsatzminderung und keinerlei Minderung des Ertrags als Ganzes zur Folge.

Andrerseits besteht aber die Möglichkeit der Abwälzung der „direkten" Steuer bei vielen Betrieben. Die buchtechnische Behandlung der direkten Steuern in kaufmännischen Betrieben führt bereits dazu. Das belastete Steuerkonto gibt in vielen Betrieben seinen Saldo an das Verlust- und Gewinnkonto ab. Dieses verrechnet sie als Kosten. Als Kostenbestandteil werden sie wesentlicher Bestandteil der Kalkulation. Auf diese Weise zahlt der Abnehmer, falls der so kalkulierte Preis im wirtschaftlichen Kampf zwischen Vor- und Nachmann durchgesetzt wird, die direkten Steuern seines Lieferanten. Die Abwälzungsfähigkeit der direkten Steuer ist hier von einem Kampf abhängig, über dessen Ausgang sich natürlich für alle Fälle passende Regeln nicht aufstellen lassen, da ein psychologisches Moment, die mehr oder minder große Geschicklichkeit des Verkäufers, hierbei von ausschlaggebender Bedeutung sein kann. Die Praxis zeigt, daß der Kampf sehr oft zugunsten des Lieferanten entschieden wird, da diese nicht selten die direkten Steuern als Bestand-

teil der allgemeinen Regie betrachten und es nicht einmal für nötig befinden, die anteilige Steuerquote aus dem für die allgemeine Regie festgesetzten Prozentsatz besonders auszuscheiden. So bei der A.G. Für sie gilt in erster Linie der Grundsatz der Abwälzung der direkten Steuer, da es für sie nur einen Ertrag und kein Einkommen gibt, wie beim Einzelunternehmer. Die Einkommensteuer betrachtet den gewerblichen Ertrag des Einzelunternehmers nur als einen Bestandteil seines Einkommens. Die Einkommensteuer ist dessen Privatkonto zu belasten. Für die Abwälzung kommt demnach auch nur die auf den anteiligen Geschäftsertrag fallende Einkommensteuer in Frage. Wird sie abgewälzt, so liegt eine vom Gesetzgeber ungewollte Abwälzung vor. Tatsächlich verfahren auch die Einzelunternehmer vielfach wie die A.G. und versuchen so nicht nur die anteilige Einkommen-, sondern ihre gesamte Einkommensteuer abzuwälzen. Ob dies gelingt, ist eine Frage des genannten wirtschaftlichen Kampfes. Verboten ist es nicht. Auch die Wiederhinzusetzung der als Kosten verbuchten Einkommensteuer zum Bilanzgewinn, wie sie das Gesetz vorschreibt, kann an dieser betriebswirtschaftlichen Tatsache nichts ändern.

Die Rückwälzung von Steuerrisiken spielt unseres Wissens in der modernen Betriebswirtschaft keine Rolle, es sei denn, daß unter Rückwälzung die Zurückwälzung der abgewälzten Steuern verstanden wird. Diese Fälle kommen bei der Umsatzsteuer nicht selten vor, wie auch schon aus den vorangegangenen Ausführungen hervorgeht.

Endlich kann ein latent gewordenes Steuerrisiko durch Kosteneinsparung eliminiert werden. Die Kostensteigerung auf der einen Seite wird durch Kostenminderung auf der anderen ausgeglichen. Auch diese Risiken sind verhältnismäßig selten. Am ehesten ist eine solche Eliminierung noch bei solchen Steuern und deren Risiken durchzuführen, die die Kosten selbst bedrohen. Wir denken hier an die neuerdings in einigen Großstädten eingeführten Reklamesteuern. Führt die Kosteneliminierung bei den Reklamesteuern lediglich zu einer ökonomischeren Gestaltung des Reklamefeldzugs (daß hier manches im argen liegt, ist bekannt), so ist vom Standpunkt der Betriebswirtschaft nichts dagegen einzuwenden. Wird aber die Kostenwertung insofern eingeschränkt, daß lebenswichtige Erfordernisse des Betriebes darunter leiden, so findet lediglich eine Umschaltung der Wirkung des ausgelösten Steuerrisikos statt. An Stelle der Kostensteigerung tritt Ertragsminderung, verursacht durch geringere Reklamewirkung in unserem Beispiel.

Von einem Steuernutzen sprechen wir, wenn ein Betrieb oder eine Gruppe von Betrieben in bezug auf ihre relative Konkurrenzfähigkeit, gemessen an ähnlichen Betrieben, aus bestehenden Steuergesetzen Nutzen zieht. Wir haben es hier also mit einem Gegensatz vom Steuerrisiko zu tun. Der Steuernutzen ist jedoch nur in relativer Hinsicht zu betrachten. Er kann durchaus gleichzeitig einen Schaden in absoluter Hinsicht mit sich bringen. Ist der Schaden aber bei ähnlichen Betrieben, insbesondere bei Konkurrenzbetrieben, ein größerer als beim eigenen Betrieb, so liegt ein relativer Steuernutzen vor, der die Konkurrenzfähigkeit trotz des absoluten Schadens gegenüber den Konkurrenzbetrieben erhöht. Wir unterscheiden einen vom Gesetzgeber gewollten Steuernutzen und den vom Gesetzgeber nicht gewollten Steuernutzen. Zu dem gewollten Steuernutzen gehört das Gebiet der sog. steuerlichen Liebesgaben. In modernster Zeit spielte die Ermäßigung der Umsatzsteuer für Genossenschaften eine Rolle. Die Ermäßigung wurde endlich vom Parlament abgelehnt, so daß dieser Steuernutzen für die Genossenschaften nicht in Kraft getreten ist. Viel wichtiger als der gewollte ist der ungewollte Steuernutzen, den die Steuergesetzgebung manchen Betriebswirtschaften bringt. Lücken des Gesetzes, Auslegungskünste spielen hierbei nicht selten eine Rolle. Aber auch ohne diese Mittel gibt es noch eine ganze Reihe solcher Fälle. Wir nannten schon den Umsatzsteuernutzen der in vertikaler Hinsicht juristisch konzentrierten Betriebswirtschaft. Dieser Nutzen wird um so größer, je mehr Zwischenglieder durch die Konzentration ausgeschaltet werden. Die der Körperschaftssteuer unterliegenden Körperschaften genießen insofern einen Steuernutzen, als sie die betriebsnötigen Kapitalansammlungen interner Art nur mit 20% zu versteuern brauchen, während der Einzelunternehmer sie mit dem vollen Satz der Einkommensteuer, gegebenenfalls also mit 60%, versteuern muß. Daß späterhin doch ein Ausgleich stattfindet, kommt zunächst nicht in Frage. Jedenfalls haben 1 Million aus dem Gewinn reserviertes Zusatzkapital bei der Körperschaft einen betriebswirtschaftlichen Wert von 800000 (nach Abzug von 20% Körperschaftssteuer), bei der Einzelunternehmung zunächst nur von 400000 M (nach Abzug des Höchstsatzes von 60%, wobei die Verhältnisse bei anderen Betrieben günstiger liegen können). Noch andere Momente kommen in Frage, die gleich dem genannten mitunter den Einzelunternehmer veranlassen, seiner Unternehmung die Form einer Körperschaft zu geben, damit diese den vorläufigen Steuernutzen genießt. Neben dem vorläufigen Steuernutzen kennt man noch einen dauernden Steuernutzen. Beim vorläufigen Steuernutzen wird der Nutzen durch Nachteile in späteren Steuerperioden, bei der Liquidation beispielsweise, aufgehoben. Die aufgesparten Reserven müssen einmal, spätestens bei der Liquidation, ausgeschüttet werden und unterliegen dann beim Aktionär der vollen Einkommensteuer, nachdem sie vorher schon der Körperschaftssteuer unterlegen haben. Der Steuernutzen kann sich so in manchen Wirtschaften recht schnell in einen Nachteil umwandeln. Den Charakter eines dauernden Steuernutzens haben die vom Gesetzgeber gewollten Steuervorteile zumeist. Auch die Ersparung der Kohlensteuer durch Benutzung einer Wasserkraft als Betriebskraft ist hier zu nennen [1]). Für beide Möglichkeiten lassen sich aus dem Gebiet der

[1]) Vgl. Findeisen, Steuerwirtschaftliche Standortfragen, Z. f. Aktienwesen, H. 4, 1922.

Steuerersparnisse noch eine Reihe Fälle anführen, die jedoch hier nicht genannt werden sollen.

Zusammenfassend stellen wir nochmals den Steuernutzen dem Steuerrisiko gegenüber. Beim Steuernutzen handelt es sich um eine relative Größe, die in einer gesteigerten Konkurrenzfähigkeit zum Ausdruck kommt und so gegebenenfalls den Ertrag indirekt nach der positiven Seite oder wenigstens nicht in gleich starkem Maße negativ durch das wirksam gewordene Steuerrisiko beeinflußt, wie andere Betriebe ähnlicher Art. Im letzteren Falle kann man auch von einer Bremsung des Steuerrisikos sprechen. Das Steuerrisiko besitzt hingegen absoluten Charakter. Der betriebswirtschaftliche Ertrag oder das privatwirtschaftliche Einkommen wird in seiner Höhe, nach der negativen Seite natürlich, bedroht. Für den Theoretiker mag es von Interesse sein, beiden Größen von außen beizukommen. Als Methode muß hierbei der Vergleich gewählt werden, der sich auf den allgemeinen und speziellen Effektenindex, Wechselkursindex, Bilanzkurs erstrecken muß, wobei Schmalenbachs Methode zur Ermittlung stiller Reserven eine erhebliche Rolle spielt. Alle Nachteile und Auslassungen dieser speziellen Methode würden in erhöhtem Maße, da es sich um noch schwieriger zu bestimmende Größen handelt, sich auch hier zeigen und in Rechnung gesetzt werden müssen, so daß das Resultat in jedem Fall nur als approximativ angesprochen werden kann.

Die Perzentanteile an galizischen Naphthaschächten [1]).

Von Guido Münzer, Wien.

Die Bruttoanteile an Naphthaschächten stellen eine Sonderform in den Verhältnissen der Ertragsverteilung der galizischen (kleinpolnischen) Erdölbezirke, insbesondere des Reviers von Boryslaw-Tustanowice-Schodnica-Mraznica-Opaka-Urycz dar. Juristisch gelten sie seit Neuregelung des Rechtes der Bitumengewinnung als Reallasten und sind als solche im Naphthabuche, einem besonderen öffentlichen Buche, auf einer Einlage intabuliert. Vor Erlassung der Naphtha-Reichsgesetznovelle vom 9. Jan. 1907, RGBl. Nr. 7 waren sie als Kautionshypotheken (eigentlich Superhypotheken) bücherlich eingetragen. Materiell bilden die Bruttoperzente eine Naturalabgabe, einen Fruchtgenuß (*usus fructus*).

Durch ihren Ursprung erinnern sie an die Erbkuxe, welche manches Bergrecht als Anteile des oder der früheren Grundeigentümer am Schürfungsertrage kennt. Die Bruttoperzente führen sich auf die rechtliche Bestimmung zurück, daß der Grundeigentümer, der einem Zweiten vertragsmäßig die Gewinnungsrechte einräumt, bis zu 20% der bei Bohrungen auf diesem Grundstück resultierenden Förderungsmenge sich ausbedingen kann. Der darüber errichtete Vertrag („Naphthavertrag") dient als Grundlage der Intabulation. Es müssen zu dieser die Unterschriften der Vertragsteile, deren bücherliche Rechte verschlechtert werden, notariell beglaubigt sein. Durch den Naphthavertrag kann vereinbart werden, daß die Rohöl- bzw. Erdgasabgabe an den Bruttoperzentinhaber, den sog. Bruttisten 1. in natura, 2. symbolisch durch Übergabe des Lagerscheines über die betr. Menge, schließlich 3. durch Barzahlung — in diesem Falle kann der von den Schürfern (der Grubenverwaltung) erzielte Preis oder der Marktpreis zugrunde gelegt werden — zu erfolgen hat. Gegenwärtig fällt dies durch die staatliche Beschlagnahmung zumeist fort.

Das Recht zur Schürfung und Ausbeutung von Erdharzmineralien ist zufolge § 1 des Naphthareichsgesetzes vom 11. Mai 1884 vom Grundeigentume abtrennbar und kann ein gesondertes Vermögensobjekt darstellen. Gewöhnlich erfolgt Heimfall dieses Rechtes an den Grundeigentümer auf Grund vertraglich festgesetzter Befristung bzw. auflösender Bedingungen.

Die Bruttoperzentanteile sind streng von den Nettoperzenten zu unterscheiden. Jeder der Bruttisten und jeder Nettist kann über seinen Anteil frei verfügen. Es ist jedoch mit den Bruttoperzenten keinerlei Zuschußpflicht zu den Bohr- und Exploitationskosten verbunden, während den Nettisten eine quotale Zuschuß- (Zubuße-) Pflicht zu allen Aufwendungen an der Grube obliegt, ihre Stellung also der von Gewerken entspricht. Gleich den Kuxen stellen die Naphthaperzente nur ideelle (abstrakte) Anteile dar. Die Nettisten sind Mitbesitzer der Gewinnungsrechte und des Grubenbetriebes. Gemäß § 14 der Naphthanovelle müssen die Anteile an dem Rechte der Gewinnung von Erdharzmineralien mindestens $^1/_{40}$ des Ganzen, d. s. 2½ % netto betragen. Das Naphthareichsgesetz gestattet jedoch auch die Bildung von (100kuxigen) Gewerkschaften im Rahmen des allgemeinen Berggesetzes. Diesen selten vorkommenden Fall ausgenommen, gelten die Normen des bürgerlichen Rechtes; die Gesamtheit der Nettoperzentinhaber bildet die Grubengesellschaft, die im Verkehrsleben häufig mit Schachtnamen bezeichnet wird. Die Nomenklatur (Brutto- bzw. Nettoperzente) erklärt sich daraus, daß die Bruttisten aus dem Bruttoertrage, die Nettisten aus dem Netto- (Rein-) Ertrage befriedigt werden. Unter sonst gleichen Verhältnissen repräsentieren Bruttoanteile natürlich weit höhere Werte als Nettoanteile.

In den „Naphthaverträgen" wird die Zeit, während der dem Käufer die Gewinnungsrechte an dem Grundstücke zustehen (etwa mit 25 Jahren) befristet. In der Regel fehlt auch nicht die Bestimmung einer sog. „Bohrfrist" (z. B. 5 Jahre), d. i. der Zeit, in welcher der Käufer der Gewinnungsrechte die Bohrung faktisch in Angriff genommen haben muß, widrigenfalls das Recht an den ursprünglichen Eigentümer zurückfällt. Oft wird aber auch vertraglich vereinbart, daß die Bohrfrist prolongiert wird, sofern der Käufer jedes Jahr dem Verkäufer eine bestimmte Summe zahlt.

[1]) Diese Arbeit ging in ihrem Hauptteile aus dem Institut für Welthandelslehre (Leitung: Prof. Oberparleiter) an der Hochschule für Welthandel in Wien hervor.

Außer dem Kaufschilling werden dem Verkäufer, wie schon erwähnt, eine Reihe von Bruttoperzenten eingeräumt. Weitere Vertragsklauseln zugunsten des Verkäufers pflegen zu sein:

1. Festsetzung eines „Schachtgeldes", das der Käufer für die Anlage jedes neuen Schachtes auf dem betr. Naphthafelde zu leisten hat;

2. Feststellung eines Klafter- (auch Meter-) Geldes (poln.: *metrowe*), d. i. einer Zahlung an den Verkäufer für je ein bestimmtes Flächenmaß (Quadratklafter usw.) der tatsächlich für Bohrungen verwendeten Parzellen, einmal oder in bestimmten Zeitabständen zu entrichten.

Als Eigentümlichkeit seien noch die sog. Brutto-Netto-Perzente besprochen. Diese stellen Nettoertragsanteile dar; doch erwächst aus ihnen keinerlei Zuschußpflicht (in dieser Hinsicht also den Bruttoperzenten entsprechend). Sie bilden also ein Analogon zu den Freikuxen und entstehen etwa auf folgende Weise: A verkauft dem B 50 Nettoperzente, setzt den Kaufspreis per Perzent niedrig an, bedingt sich jedoch den Ertrag von 5 dieser Nettoperzente frei von der Pflicht eines Zuschusses aus. Er kalkuliert damit gewissermaßen das Risiko des Betriebes im vorhinein ein. Wenn z. B. der Bruttoertrag eines Erdölbergbaues 10 000 000 polnische Mark beträgt und 20 Bruttoperzente auf dem Betriebe lasten, entfällt auf diese eine Förderungsmenge im Werte von bzw. die Summe von 2 000 000 p. M. Von den verbleibenden 8 000 000 p. M gelangen nun, nehmen wir an, 1 000 000 p. M an Betriebskosten zum Anzuge, so daß auf die 100 Nettoperzente 7 000 000 p. M, mithin per Nettoperzent 70 000 p. M entfallen. Sind etwa unter den Nettoperzenten 5 sog. Netto-Brutto-Perzente, so kommen auf sie 5 × 70 000 = 350 000 p. M. Für diese 5% leistet den etwaigen Zuschuß derjenige (gewöhnlich ein Nettist bzw. dessen Rechtsnachfolger), der dem Netto-Bruttisten das Vorrecht der Zuschußfreiheit eingeräumt hatte. Dasselbe gilt, wenn die Produktion gänzlich oder zum Teile in der Erschrotung von Erdgas oder anderer Bitumina besteht.

Der Handel mit Perzentanteilen, der schon lange vor dem Kriege sehr rege war und der Agenturtätigkeit manchmal allzu reichlich Raum gab und gibt, spielt sich hauptsächlich in Lemberg, Drohobycz und auch in Wien ab, das für die polnische Naphthabranche noch immer viel Anziehungskraft besitzt. Es beteiligen sich daran auch Nichtpolen, namentlich österreichische, deutsche, französische, belgische und englische Gesellschaften. Der Markt ist ein offener, doch wäre sehr zu wünschen, daß er gleich dem reichsdeutschen Kohlen-, Kali- und Erzkuxenmarkt bankmäßige Behandlung und börsenartige Regelung erfahre, daß er festere Usanzen erhalte, wodurch das Eindringen unlauterer Elemente und das zum Teil bestehende Winkelbörsenwesen hintangehalten werden könnte.

Im Anteilhandel erfahren die Perzente eine weitgehende Zerstückelung, die in fortgesetzter Halbierung vorgeht. Sechzehntel und Zweiunddreißigstel von Bruttoperzenten sind durchaus nichts Seltenes. Nach einer neueren Übung wird ein Perzent Brutto in 100 Teile („Striche") zerlegt. Eine weitergehende Unterteilung hat die in Konkurs gegangene Deutsche Naphtha-A.G. (Berlin) unternommen, doch wurden die Bruchteile unverhältnismäßig teuer abgesetzt.

Es bestehen keine eigentlichen Notierungen, sondern der Handel wird auf Grund von mehr oder weniger subjektiven Schätzungen des Wertes der einzelnen Gruben getrieben. Ein Perzent versteht sich für bestimmte Terrains (Parzellenkomplexe, Naphthafelder, *pole naftowe*), die bei größerem Ausmaße „Blocks" genannt werden, einschließlich der etwa vorhandenen Betriebsanlagen. Zum Handel mit Perzentanteilen ist naturgemäß eine große Kenntnis der betr. Naphthaterrains Voraussetzung, und Außenstehende müssen ihre Branchenunkenntnis nicht selten mit erheblichen Überzahlungen büßen. Die streng kaufmännische Kalkulation hat den Wert eines Bruttoperzents logischerweise als Barwert einer Rente aufzufassen, die empirisch (der durchschnittlichen Produktionsdauer eines Erdölschachtes entsprechend) mit durchschnittlich 3 Jahren angenommen werden kann, wozu allenfalls noch ein angemessener Faktor für etwaige Niederbringung neuer Schächte auf dem Terrain kommt. Die gegenwärtig herrschende Schätzung räumt der Phantasie, die ja im kommerziellen Montanwesen eine große Rolle spielt, leider allzuviel Raum ein.

Ein bemerkenswerter Schritt zur Regelung des Naphthaanteilverkehrs besteht einerseits in der erfolgten Schaffung von Treuhandgesellschaften für Bruttisten, andrerseits darin, daß eine Erdölindustriegesellschaft oder noch besser eine Bank auf Grund intabulierten Anteilbesitzes sog. Treuhandzertifikate ausgibt, wodurch die langwierigen und kostspieligen naphthabücherlichen Vormerkungen (Pränotationen) und Eigentumsübertragungen wegfallen und Eigentumsveränderungen nur in dem Verhältnisse der Treuhandscheinbesitzer zur Bank zum Ausdrucke kommen. Diese Zertifikate sind stempelpflichtig. Schon vor mehr als einem Jahrzehnt hat die Deutsche Naphtha-A.G. Naphtha-Brutto-Zertifikate unter Ölpreisgarantie geschaffen, und neuerdings begann wieder die Erdöl-Industrie-Bank-A.G. in Wien solche Treuhandscheine in Verkehr zu setzen.

Gegenwärtig ist die Lage der Bruttoperzentbesitzer folgende: Trotz der naphthabücherlich eingetragenen Rechte hat die polnische Regierung eine Art Enteignung vorgenommen. Das Erdöl wird in Polen zentralistisch bewirtschaftet, und auch die auf die Bruttoperzente entfallenden Warenmengen wurden 1918 beschlagnahmt. Der polnische Ministerrat setzte 1920 im Verordnungswege für das Bruttoöl Preise fest, die weit unter denjenigen stehen, die für die übrige Ausbeute statuiert wurden. Der Gegensatz zwischen der Regierung und den Bruttisten harrt noch der endgültigen Beilegung. Die Inhaber von Bruttoperzenten — es sind zu einem

erheblichen Teile polnische Bauern und Kleinrentner — verlangen Gleichstellung mit den Nettisten, da sie zu einem Naturalbezuge berechtigt seien. Sie haben sich zu einer Organisation zusammengeschlossen, die sich folgende Aufgaben stellt:

1. Vertretung der Regierung gegenüber;
2. Interessenvertretung den Grubenbesitzern gegenüber;
3. Anstellung von Organen, die die Rohöl- und Gasförderung der einzelnen Gruben kontrollieren.

Die Zerschlagung in viele, verhältnismäßig kleine Ertrags- bzw. Besitzanteile bei den Erdölgruben ist keine zufällige Erscheinung. Die Entstehung der Bruttoperzente haben wir schon aus rechtlichen Verhältnissen heraus erklärt; sie erklärt sich aber auch in vielen Fällen dadurch, daß die Grubenbesitzer oft genötigt waren, Brutto- (wie übrigens auch Netto-) Perzente abzugeben, um ihre Bohrspesen zu decken. Jedoch auch die Zerlegung des eigentlichen Grubenbesitzes (Nettoanteile) entbehrt nicht — wie jede Lebensäußerung des Wirtschaftsorganismus — einer tieferen Wechselbeziehung zwischen Ursache und Wirkung. Die genetische Hauptursache liegt in folgendem Umstande: Die Naphthabohrung ist ihrem Wesen nach so sehr aleatorisch, daß zur Erreichung eines günstigen privatwirtschaftlichen Ergebnisses eine Kapitalverteilung auf verschiedene, möglichst unter divergierenden Einflüssen stehende Betriebe, also ein größtmöglicher Risikenausgleich sehr wünschenswert ist. Im Verein mit anderen Einflüssen hat derselbe innere Beweggrund im anderen Extrem zu einer frühzeitigen und tief einschneidenden Betriebsintegration in der Form der Schaffung gigantischer, weltbeherrschender Petroleumkonzerne geführt und führen müssen.

Die bücherliche Behandlung der Nettoperzente bei der Schachtgesellschaft entspricht ganz der Kapitalsverrechnung bei Bergbaugewerkschaften. Auch ihre Rolle in den Büchern der Nettisten bedarf keiner besonderen Darstellung. Im argen liegt dagegen die buchhalterische Praxis hinsichtlich der Bruttoperzente. Zu ihrer verrechnungsmäßigen Erfassung im Rahmen des doppelten Systems scheint folgender Weg gangbar:

1. Bei der Schachtgesellschaft.

Es wird für jeden Bruttisten ein Bruttoperzente-Verpflichtungs- und ein Bruttoperzente-Abgabenkonto errichtet. Ersteres wird für die Bruttoperzente (zum Schätzungswerte) erkannt, für (jedenfalls äußerst vorsichtig zu bemessende) Amortisationen (an Gewinn- und Verlustkonto) und die Abschlußüberweisung an Bilanzkonto belastet. Falls jedoch — wie empfehlenswert — ein eigenes Bewertungskonto geführt wird, stellt sich das Verpflichtungskonto als reines (seiner Natur nach passives) Bestandkonto dar. Das Bruttoperzente-Abgabenkonto hat hingegen eine rein erfolgsverrechnende Funktion; es wird für Leistungen an den Bruttisten debitiert.

2. Beim Bruttisten.

Es gelangt ein Bruttoperzentekonto und ein Bruttoperzente-Ertragskonto zur Aufstellung. Das Bruttoperzentekonto führt im Soll den Bruttoperzentbesitz, im Haben, falls kein besonderes Bewertungskonto besteht, die jährliche Abschreibung, während das Ertragskonto für die Erträgnisse von den Bruttoperzenten kreditiert wird.

Beispielsweises Konten-Schema (ohne Einführung von Bewertungskonten):

Ad 1.

Bruttoperzente-Verpflichtungskonto N. N.

	p. M		p. M
An Gewinn- u. Verlustkonto für 5% Abschreibung . . .	25 000.—	Per Bilanzkonto . . .	500 000.—
„ Bilanzkonto . . .	475 000.—		
	p. M 500 000.—		p. M 500 000.—

Bruttoperzente-Abgabenkonto N. N.

	p. M		p. M
An Kassa (Warrantkto., Rohölkonto) . . .	70 000.—	Per Gewinn- u. Verlustkonto	70 000.—
	p. M 70 000.—		p. M 70 000.—

Ad 2.

Bruttoperzentekonto, Schächte n. n.

	p. M		p. M
An Bilanzkonto . . .	500 000.—	Per Gewinn- u. Verlustkonto für 8% Abschreibung . . .	40 000.—
		„ Bilanzkonto . . .	460 000.—
	p. M 500 000.—		p. M 500 000.—

Bruttoperzente-Ertragskonto, Schächte n. n.

	p. M		p. M
An Gewinn- u. Verlustkonto	70 000.—	Per Kassa (Warrantkonto usw.) . .	70 000.—
	p. M 70 000.—		p. M 70 000.—

Formular eines Brutto-Treuhandscheines.

Vorderseite:

Name des Berechtigten: ..... Bezeichnung des Naphthafeldes .....

Anteil: ....% Brutto

Blatt des Stammbuches: .....

Zertifikat Nr. .....

Die Erdölindustrie-Bank A.-G. in Wien bestätigt hiemit, daß ..... Besitzer eines .....%igen (in Worten .....) Bruttoanteiles des Gewinnungsrechtes an den aus der Grube ..... zu fördernden Erdharmineralien und Gasen ist.

Das Gewinnungsrecht gründet sich auf den Vertrag de dato ..... und läuft bis längstens .....

Obiges Brutto-Bezugsrecht ist auf Grund des Vertrages de dato ..... als Reallast im Lastenblatte des beim .....Gerichte in ..... geführten Naphthabuches ..... sub Post..... zugunsten der ..... als Treuhänderin eingetragen und wird von der Erdölindustrie-Bank A.-G. in Wien für Rechnung de..... Besitzer..... verwaltet und verrechnet.

Wien, am .....

Anmerkung. Diese Urkunde bildet einen Auszug aus dem bei der Bank geführten Stammbuche. Für die Richtigkeit der hierin enthaltenen, insbesondere der auf die grund- bzw. naphthabücherlichen Eintragungen bezüglichen Angaben haftet die unterzeichnete Bank.

Rückseite:

Enthält die Bedingungen für die treuhändige Verwaltung von Bruttoanteilen.

Werbewissenschaftlicher Teil.

Die Haus- und Werkzeitschriften. Ihre soziale und reklametechnische Bedeutung[1].

Von Horst Kliemann, München.

Die von Industriewerken und Handelshäusern herausgegebenen Zeitschriften lassen sich in zwei große Gruppen, entsprechend den zwei Möglichkeiten ihres Ursprungs, einteilen: in Zeitschriften, welche nur für die Angestellten und Arbeiter bestimmt sind, und in solche, die sich an die Kunden (Verkäufer und Konsument) wenden. Erstere entstanden aus der mündlichen und schriftlichen (am schwarzen Brett) Mitteilung des Arbeitgebers an seine Arbeiter, letztere aus dem Bestreben, die Kundschaft auf dem laufenden zu halten. Beiden ist aber als Ursache gemeinsam Vergrößerung des Betriebes und die daraus sich ergebende Unmöglichkeit der Geschäftsleitung, mit den Betriebsangehörigen und den Abnehmern in persönlicher Fühlung zu bleiben. Ein Ersatz, aber ein solcher, der bei richtigem Ausbau in vielen Fällen wirksamer sein kann, als der naturgegebene mündliche Kontakt. Das gesprochene Wort verhallt und entschwindet schnell dem Gedächtnis, das geschriebene Wort, in geeigneter Form, verspricht eine Dauerwirkung. Das Ziel der ersten Gruppe ist sozialer, das der zweiten Gruppe reklametechnischer Natur. Übergänge sind sehr zahlreich, so daß nur ganz wenige ihren Typ rein darstellen. Diese Verschwommenheit ist aber kein Fehler, wie aus einer Erkenntnis, die die Firma Bosch A.-G. ausgezeichnet formuliert hat (s. unten), hervorgeht. Diese Zeitschriften sind immer dazu da, eine Lücke in der Reklame oder Sozialpolitik des Hauses auszufüllen. Dies erklärt es auch, daß meines Wissens nirgends in der Literatur die Besonderheiten der Hauszeitschrift behandelt wurden, daß also eine Firma, die eine solche herausgeben will, ganz neu aus sich herausschaffen muß. Es soll ja, wie gesagt, nur eine Lücke in der Organisation ausgefüllt werden, und es wäre unklug, etwas durch eine teure Zeitschrift erreichen zu wollen, was auf andere Weise schon billiger erreicht ist. Eben dadurch ist auch eine Kritik ihrer Durchführung fast unmöglich, da nur eine ganz intime Kenntnis des Werkes Klarheit über die wirklichen Ziele der Zeitschrift geben kann. Eine besondere Stellung nehmen die Hauszeitschriften des Buchhandels ein, welche zwar fast immer der Reklame dienen, deren Struktur aber so verschieden ist, daß eine gesonderte Behandlung sich rechtfertigt. Im übrigen soll dieser Aufsatz weder eine Geschichte der Hauszeitschriften noch eine bibliographische Zusammenstellung geben, er will nur die wesentlichsten der heute bestehenden aufführen, um an diesen Beispielen die typischen Erscheinungen aufzuzeigen. Eine Geschichte ihrer Entstehung wäre äußerst schwierig, da sie nirgends gesammelt sind, und bei erloschenen Firmen es heute oft unmöglich ist, noch ein Exemplar aufzutreiben. Die Ausbeute wäre auch so gering, daß das historische Interesse allein die aufgewendete Arbeit nicht lohnen würde. Eine Bibliographie der bestehenden wäre sehr wünschenswert, dafür ist aber in einer Zeitschrift kein Platz. Hoffentlich gelingt es der deutschen Bücherei, auch diesen Teil der periodischen deutschen Literatur nach und nach restlos in ihre Bestände aufzunehmen.

[1]) Wir veröffentlichen gern diesen Aufsatz eines Praktikers, der — wenn er auch die zum Thema gehörigen Fragen nicht ganz erschöpft — doch mancherlei wertvolle Anregungen gerade für die Praxis enthält.
Die Redaktion.

Die Sozialpolitik der Hauszeitschrift.

Die Umwälzungen der Nachkriegszeit ließen die Kluft zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer offenbar werden, die erschreckend wird, aber schon seit Jahrzehnten heimlich und schleichend unseren Wirtschaftskörper zermürbte. Es ist hier nicht der Platz, diese Erscheinung wirtschafts- und geistesgeschichtlich zu untersuchen, sondern es soll nur festgestellt werden, daß einsichtige Sozialpolitiker der Praxis längst vor dem Kriege auf Mittel und Wege sannen, diese Kluft zu überbrücken. Da die schon eingangs erwähnte ungeheure Vergrößerung der Werke (welche auch die Kluft meist ungeheuer vergrößerte) dem Arbeitgeber die Möglichkeit nahm, persönlich mit seinen Arbeitnehmern zu verkehren, griff man als naheliegenden Ausweg zum periodischen Nachrichtenblatt, das sich dann vielfach zur vollendeten Zeitschrift entwickelte. Beachtenswert ist, daß gerade diejenigen Firmen, welche soziale Neuerungen, wie Achtstundentag, Arbeiterausschüsse, schon vor dem Kriege in ihren Betrieben einführten, auch schon lange eine besondere Zeitschrift für ihre Angestellten herausgaben, z. B. Carl Zeiß, Jena; Günther Wagner, Hannover; Bosch A.-G., Stuttgart; Friedrich Krupp A.-G., Essen. Es wäre eine interessante Aufgabe für die Statistik, das Verhältnis zwischen diesen privaten Sozialmaßnahmen und dem Arbeitsfrieden festzustellen. Das Ergebnis entscheidet sicher zugunsten der Sozialmaßnahmen.

Aufgabe dieser Zeitschriften ist folgendes: Mitteilungen der Geschäftsleitung, Aussprache und Mitteilungsorgan des Betriebsrats, Orientierung und Interessierung des Arbeiters an der Produktion, Bericht über Personalveränderungen, fortlaufende Geschichte der Firma, Geschäftsbericht auf Grund des Betriebsrätegesetzes, Erweckung und teilweise Befriedigung des Bildungsbedürfnisses der Arbeiter. Es gibt nun eine Firma, welche die gestellte Aufgabe bisher am vollkommensten gelöst hat, nämlich die Bosch-Werke mit der Hauszeitschrift „Der Boschzünder". Sie sei allen empfohlen, die nach einem Muster suchen. Sie berücksichtigt alle Punkte, nur daß sie für die Abteilung „Bildungsbedürfnis" auf einen belletristischen Teil verzichtet. Zwei andere Zeitschriften pflegen dies: Das Werk (herausgegeben von der Rhein-Elbe-Union), welche zurzeit einen Roman von Sven Elvestad veröffent-

licht, und die Peine Ilseder Werkzeitung, die zurzeit einen Roman der Marlitt abdruckt. Gegen den ersten wäre vom literarischen Standpunkt nichts einzuwenden, denn der Kriminalroman hat seine starke Berechtigung, bedauerlich bleibt aber der Roman der Marlitt, denn schließlich soll doch der Romanteil geschmackbildend wirken. An einfacher, leicht lesbarer Unterhaltungsliteratur gibt es viel besseres. Von den übrigen Zeitschriften ist erwähnenswert: Der Pelikan (Günther Wagner, Hannover); S. u. S.-Mitteilungen (Steinway & Sons, Hamburg); F. M. A. (Frankfurter Maschinenbau A.-G.); Kruppsche Mitteilungen (Friedr. Krupp A.-G., Essen); Schultheiß-Patzenhofer-Bote (Schultheiß-Patzenhofer-Brauerei, Berlin); Feierabend (Wulfer Fabrik der Agfa); Werkzeitung der Badischen Anilin- und Sodafabrik, Ludwigshafen; Die Erholung (Farbenfabriken Bayer & Co.). Einen besonderen Typ bildeten während des Krieges die Feldpostblätter, wie sie z. B. die Stollwerk A.-G. und Oskar Brandstätter in Leipzig herausgaben.

Die Ausstattung ist die denkbar verschiedenste: vom vierseitigen Quartblatt der Kruppschen Mitteilungen bis zur vornehmen Zeitschrift mit Kunstbeilage des „Werk" der Rhein-Elbe-Union. Die Art und Weise, wie die verschiedenen Firmen die gestellte Aufgabe zu lösen versuchten, ist mehr, meist aber weniger geschickt. Wer sich mit Arbeiterbildung beschäftigt hat, weiß, wie schwer es ist, an die Leute heranzukommen und ihnen wirklich weiterzuhelfen. Viel Takt und vertrautes Verständnis gehört dazu, das aber ein etwa damit betrauter Akademiker im Nebenberuf selten aufbringen wird und kann. Recht schöne Einblicke kann man aus diesen Zeitschriften gewinnen. Wie weitgehend ist die Bildungsarbeit in der Kruppschen Arbeiterschaft, da gibt es sogar eine Abteilung für Familiengeschichte. Viele stellen sich ganz auf Unterhaltung ein (Feierstunde, Erholung, Feierabend), bringen kleine Skizzen, Erzählungen, Gedichte, Aufsätze über Obst- und Gartenbau, auch eine Modenbeilage, haben also das Bestreben, eine Familienzeitschrift zu ersetzen und sie ähneln dabei oft der Gartenlaube, dem Hausschatz und ähnlichem. Der belehrende Teil hält sich teils allgemein, teils (und dies ist wertvoller) will er dem Arbeiter ein vertieftes Verständnis für seine Arbeit vermitteln. Er unterrichtet also nicht nur über die neue Produktion, sondern auch über den wissenschaftlichen Aufbau des ganzen Unternehmens. Die Firma Bosch sagt gelegentlich eines unterrichtenden Aufsatzes über die Hausreklame, daß ihre wichtigste Reklame die Qualität der Ware sei und daß sie diese Qualität fast nur ihren Arbeitern verdanke. Somit sei jeder einzelne Reklameträger. Dies führt aber schon zur nächsten Abteilung, zur

Reklame der Hauszeitschrift.

Auch hier werde ich die einzelnen Reklamemomente behandeln und dabei die typischen Zeitschriften erwähnen. Die Reklamezeitschrift überhaupt basiert auf dem Prinzip der Wiederholung.

Objektive Berufsklassenreklame und Verwertung des Bildungstriebes und der Neugierde

sind die am berechtigsten und deshalb am meisten von der Industrie verwandten Mittel. Aus der psychologischen Erkenntnis, daß sich Industrieerzeugnisse meist an den Mann wenden und daß dieser als beruflicher Käufer kritisch veranlagt und durch Gefühlsmomente schwer beeinflußbar ist. Deshalb bemüht sich ein großer Teil, nicht nur orientierendes Hilfsmittel über die Produktion einer Firma zu sein, sondern sie will eine ganze Fachzeitschrift ersetzen (was natürlich nur führenden Firmen gelingen kann), um den Leser so zu zwingen, sie aufmerksam und genau zu lesen und sie schließlich als wertvolles Hilfsmittel seiner Fachbibliothek einzuverleiben. Z. B.: Schießnachrichten für Werkzeugmaschinen; „Die Preßluft" (Frankfurter Maschinenbau A.-G.) und „Der Bohrhammer" (Flottmann-Werke, Wiesbaden) für Preßluftindustrie; „Hanomag-Nachrichten" (Hannov. Maschinenbau A.-G.) und „Hawa" (Hannov. Waggonfabrik) für Waggon- und Dampfmaschinenbau; „Sanitäre Technik" (Bamberger, Leroi & Co., Frankfurt) für hygienische Einrichtungen; „Feuer und Wasser" (Minimax-Gesellsch., Berlin) für das Feuerschutzwesen; „Siemens-Zeitschrift" für die Elektrizitätsbranche, welche durch die Beigabe einer Zeitschriftenschau sich besonders wertvoll macht. Ganz selten nur wird die Möglichkeit verwandt, eine Zeitschrift dadurch wertvoll zu gestalten, daß sie Aufsätze für die Werkstatt- und Arbeitspraxis enthält, indem z. B. die Firma Grimme, Natalis & Co. neue Anwendungsgebiete für ihre Rechenmaschinen mitteilt. Diese Art Zeitschrift wird viel an Studenten der Technischen Hochschule verteilt, um sie schon vor Eintritt in die Praxis möglichst vertraut mit dem Werk und seinen Erzeugnissen zu machen. Ein weiteres wichtiges Moment ist der

Wert der äußeren Erscheinung.

Besonders elegant sind ausgestattet: „Hawa" (Hannov. Waggonfabrik); „Kruppsche Monatshefte" (Friedr. Krupp A.-G., Essen); „BBC.-Mitteilungen" (Brown, Boveri & Co., Mannheim). Bei einem großen Reklame-Etat und einer geschickten Druckerei ist dieses Ziel nicht allzu schwer zu erreichen. Mit ganz einfachen Mitteln hat aber die Firma Steinmetz & Lingner, Leipzig, ihre Zeitschrift „Gold und Silber" geschmackvoll ausgestattet.

Namen- oder Wiederholungsreklame

ist, wie schon oben erwähnt, die Grundlage aller dieser Zeitschriften. In besonderer Weise sind aber die Firmen darauf angewiesen, die eine mehr oder weniger gleichbleibende Ware erzeugen, wie z. B. Zigaretten, Schokolade. Sie müssen sich anders helfen, besonders auch deswegen, weil sie sich meist nicht an bestimmte Fachkreise, sondern ans breite Publikum wenden. Die Firma Manoli verwendet in der „Manoli-Post" viel den Humor, der ihr gut gelingt, wozu sie sich neuerdings den Zeichner der

Berliner Illustrierten Zeitung, Paul Simmel, verpflichtet hat. Das Reichardt-Schokoladenwerk schneidet demgegenüber mit seinem „Reichardt-Ruf" schlecht ab. Diese Blätter wirken zu zusammenhanglos und unruhig. Sehr nett waren auch die „Blätter für Weinkenner und Weinfreunde" (Riedel & Fränkel, Neustadt a. H.), welche ihr Erscheinen jetzt eingestellt haben. Zu dieser Kategorie gehören auch die volkswirtschaftlichen Blätter verschiedener Banken und Werke, z. B. die Deutsche Bank, AEG. Berlin, v. d. Heydt-Karsten, Amsterdam, Siemens-Schuckert-Werke, welche damit eine indirekte Reklame treiben.

Verschiedene Zwecke und Arten der Durchführung

zeigen folgende: Nachrichten aus dem Gebiet der Amperwerke, sie wollen die Verbindung mit ihren Stromabnehmern herstellen; Gleitsmann-Blätter, als Blatt einer Farbenfabrik sehr bunt und geschmackvoll. Die Braunschweiger GNC.-Zeitschrift wird von der Rechenmaschinenfabrik Grimme, Natalis & Co. herausgegeben. Ihre Reklame ist aber so versteckt, daß der Wert nicht groß sein dürfte. Im übrigen erinnert sie in bezug auf Ausstattung und Inhalt am meisten an „Oberdeutschland" (Strecker & Schröder, Stuttgart). „Das Bild" (Neue Photographische Gesellschaft) sowie „Perutz-Mitteilungen" bringen Anregendes für den Amateurphotograph, erstere z. B. im letzten Heft den Vorschlag zu einer photographischen Wegmarkierung. „M.u.G.-Zeitung" (Marken- und Ganzsachenhaus) enthält eigentlich einen Briefmarken-Lagerkatalog in Fortsetzungen, „Waldorf-Nachrichten" (Waldorf-Astoria Zigarettenfabrik) ist ein schlechtes Reklamebeispiel, nur die letzte Umschlagseite enthält einen Hinweis. Sollte sie nur eine Nebenausgabe zum „Kommenden Tag" von Rudolf Steiner sein? „Echo-Continental" beschäftigt sich naturgemäß mit Autosport. „Schreibtechnik" (Heintze & Blankertz, Hannover) dürfte für den Schreibkünstler sehr wertvoll sein. Eigenartig ist die „Daimler-Werkzeitung", deren mir vorliegende Nummern nichts über das Werk selbst enthalten. Eine beschäftigt sich mit Taylor-System, die andere mit Leonardo da Vinci. Ausstattung ist vorzüglich.

Die Reklame der Reklame

verdient noch besonders hervorgehoben zu werden. Denn auch die Reklamebranche braucht Werbearbeit. Die Orga-Gesellschaft, Berlin, gibt die „Organisation" heraus, welche selbständige Bedeutung für die Organisationswissenschaft hat, aber in der Hauptsache der Reklame für die großen Büromöbelfabriken usw. dient. „Die Brücke zum Erfolg" ist ein Anzeigenwerbeblatt für die vielen Fachblätter der Firma Vogel & Co., Pößneck. Ähnlichen Zwecken dient „Rekord-Versandgeschäft" (Brüder Wiesel, Dresden), sowie „Beherrschung der Kundschaft" des Werbefachmanns Iversen in Füssen.

Schließlich gehören hierher noch zwei Arten: die Theaterzeitungen, wie sie z. B. die Theater in Weimar, Düsseldorf, Bern herausgeben. Sie sollen einem vertieften Verständnis des Spielplans dienen und werden meist zum literarischen Tummelplatz des Intendanten und seiner Dramaturgen. Ähnlich ist „Wort und Ton", die Programmzeitschrift des Süddeutschen Konzertbüros. Die Verbindung mit den auswärtigen Verkäufern wird z. B. von Ullstein dadurch hergestellt, daß er eine eigene Zeitschrift nur für die Verkäuferinnen seiner Schnittmuster herausgibt. Derartige Anweisungen für den Verkauf enthalten auch die „Monatlichen Mitteilungen der Firma König & Ebhardt in Hannover" sowie „S. u. S.-Mitteilungen" (Steinway & Sons, Hamburg).

Der Buchhandel.

Was lag eigentlich näher, als daß der Buchhandel als eigentlicher Träger und Schöpfer der Zeitschrift auch für seine eigenen Zwecke zu diesem Hilfsmittel griff. Merkwürdigerweise geschah dies ziemlich spät und anscheinend erst unter dem Drucke der wirtschaftlichen Entwicklung, welche auch dem Buchhandel die allgemein üblichen Handelsformen (mit allen Vor- und Nachteilen) aufzwingt. Nicht behandelt werden hier die Zeitschriften, welche der Werbung für das Buch überhaupt dienen, da sie ja keine eigentlichen Hauszeitschriften darstellen.

Zwei wurden schon oben erwähnt: „Die Brücke zum Erfolg" sowie Ullsteins Zeitschrift für die Schnittmusterverkäuferinnen. Auch der Verleger hat mehrfach Versuche unternommen, sich periodisch mit seinen Verkäufern, den Sortimentern, zu verständigen. Es sind aber meist nur Versuche geblieben, denn abgesehen von den seit langer Zeit üblichen regelmäßigen Rundschreiben und Katalogen (oft fortlaufend numeriert), hat meines Wissens nur im vergangenen Jahre die Firma Erich Reiß, Berlin, eine kleine Zeitschrift: „Berichte für das Sortiment" herausgegeben, welche sogar Originalgraphik enthielt. Sie hat nach vier Heften ihr Erscheinen eingestellt. Eine neue Form versucht der Rikola-Verlag, Wien, seit einigen Wochen. Er veröffentlicht die Buchankündigungen ganzseitig im Börsenblatt und druckt auf der Rückseite eine Inhaltsangabe in Form eines Gesprächs zwischen Verkäufer und Kunden ab. Die Anzeigen sind mit Heftrand und numeriert, der Buchhändler soll sie in einer Mappe sammeln. Die Grundidee ist entschieden richtig, denn der Buchhändler kann sich fast nie über den Inhalt eines Buches orientieren, es sei denn, daß er es selbst liest. Bei der Hochflut unserer Neuerscheinungen ist dies nur bei ganz wenigen Büchern möglich. Er muß sich also an die Verlegeranzeige halten, welche, namentlich bei Romanverlegern, großenteils aus Phrasen besteht, mit welchen den Kunden gegenüber nichts anzufangen ist. Die Rikolasche Idee ist deshalb für den ersten Augenblick bestechend, doch macht ihre Ausführung, wenigstens auf mich, in ihrer Gesamtheit einen wieder phrasenhaften, oft nicht mehr ernst zu nehmenden Eindruck.

Nun zu den eigentlichen Reklamezeitschriften. Zwei der bekanntesten sind: „Georg Müllers Neueste Nachrichten" und das „Inselschiff" des Insel-

verlages. Zwei so großen Verlagsanstalten mit ihren vielseitigen Neuerscheinungen auf literarischem und kulturellem Gebiet und ihren weitverzweigten Autorenverbindungen fällt es natürlich nicht schwer, ihre Hauszeitschrift abwechslungsreich zu gestalten. Während die Ausstattung der Zeitschrift des Verlages Georg Müller, München, einfach gehalten ist, tritt das „Inselschiff" getreu den Traditionen des Hauses in elegantem Gewande und Ausstattung vor uns hin. Meist Kostproben aus neuen Werken enthaltend, erscheinen doch öfters Originalbeiträge der Verlagsautoren, welche sonst nicht veröffentlicht werden. Alles in allem, eine Zeitschrift, welche man gern vollständig in seiner Bibliothek hat.

Vor dem Kriege gaben die jetzt in der Vereinigung wissenschaftlicher Verleger, Berlin, vereinigten Verlagsanstalten eine Zeitschrift „Forschung und Wissen" heraus, welche nur Auszüge aus den Neuerscheinungen brachte. In der Reclamschen Universalbibliothek sind bisher weit über 6000 Nummern erschienen und nur ganz eingehendes Studium des umfangreichen Katalogs vermittelt die dort aufgehäuften Schätze. Der Verlag gibt deshalb „Blätter für die Freunde von Reclams Universal-Bibliothek" heraus, welche jeweils auf eine bestimmte Literaturgruppe durch Leseprobe und Bibliographie aufmerksam macht. Der Schluß enthält ein Verzeichnis der Neuerscheinungen.

Ihre ausgedehnten Autorenverbindungen und Verlagsarchive wollten vor dem Kriege die Firmen Cottasche Buchhandlung, Stuttgart, und L. Staackmann, Leipzig, ausnutzen, indem sie die Zeitschriften „Der Greif" und „Der Turmhahn" gründeten. Beide gingen im Kriege ein. Schließlich sind noch zwei zu erwähnen, die nicht als Reklamezeitschriften gedacht waren, es aber durch die Eigenart der Verhältnisse bis zu einem gewissen Grad geworden sind: „Die Neue Rundschau" (S. Fischer, Berlin) und „Die Tat" (Eugen Diederichs, Jena). Bei der „Neuen Rundschau" wurden in besonders ausgeprägtem Maße die Autoren des Verlages zu Mitarbeitern der Zeitschrift und umgekehrt. Dies geht so weit, daß viele Verlagswerke vor Erscheinen in Buchform in der Zeitschrift abgedruckt werden. Ich erinnere an: Gerh. Hauptmann, Bogen des Odysseus; Jensen, Gletscher; Goering, Die Seeschlacht und andere. Der Reklamefachmann wird einwenden, daß dies Verfahren falsch sei, denn dadurch würde kein Bedürfnis geweckt, sondern schon gestillt. Doch war sicher die Spekulation nicht so falsch, denn der wahre Buchliebhaber kauft sich doch noch das Buch.

Eine so eigene Wege gehende und starke Persönlichkeit, wie sie Eugen Diederichs als Verleger ist, der seinen Verlagsaufbau aus einem Guß nach seinen Ideen geschaffen hat, brauchte ein Aussprachorgan zur Propagierung seiner Idee. Dazu diente ihm „Die Tat", die er selbst redigiert. Da aber auch der Verlagsaufbau auf seinen Ideen fußt, ist die Zeitschrift zugleich ungewollt ein ganz wichtiges Propagandamittel geworden.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß der soziale und reklametechnische Wert der Hauszeitschriften sehr hoch ist, daß aber die Möglichkeiten meist nicht voll ausgenutzt werden. Viele haben ihr Erscheinen wieder eingestellt, da sie den Reklame-Etat zu sehr belasten. Die Entwicklung zur Fachzeitschrift zeigt aber den Weg, auf welchem ein geschickter Organisator sie sogar gewinnbringend gestalten kann.

Rechtsfragen des Tages.

Das Scheitern der Anleiheverhandlungen hat die wirtschaftliche Unsicherheit der deutschen Verhältnisse wieder gesteigert. Der Dollarkurs, der allmählich zum Wertmesser der Wirtschaftsgestaltung geworden ist, hat erneut fast den höchsten Stand erreicht, den er jemals erklettert hatte. Die Effekten folgen nur sehr zögernd, da die drohende Zwangsanleihe die Kapitalisten zur Vorsicht hinsichtlich der Liquidität ihrer Mittel zwingt. Außerdem blickt die Industrie mit Besorgnis in die Zukunft, weil es wegen der steigenden Selbstkosten der Herstellung der deutschen Industrieerzeugnisse immer zweifelhafter wird, ob wir trotz der in dem schlechten Valutastande liegenden Exportprämie noch lange in der Lage sein werden, die Weltmarktpreise zu unterbieten. —

Die Grenzen Oberschlesiens für Deutschland und Polen sind nunmehr festgestellt. Mit Trauer schauen wir auf die blühenden Stätten, die deutscher Fleiß, deutsche Intelligenz und deutsche Energie geschaffen haben und die nunmehr mit dem deutschen Lande, auf dem sie erbaut sind, in fremde Hand fallen. Die Polen haben sich bisher nicht als schöpferische Organisatoren gezeigt, und es ist mehr als zweifelhaft, ob sie auch nur verstehen werden, das von Deutschen Geschaffene zu erhalten, um so mehr, als sie in der ihnen eigenen Überheblichkeit alles darauf anlegen, den Deutschen den Aufenthalt unter polnischer Herrschaft unleidlich zu machen. Wäre Preußen beim Erwerb von Kongreß-Polen durch die drei Teilungen von 1772, 1793 und 1795 in gleich rigoroser Weise vorgegangen, so hätte kein Mensch in Versailles mehr daran gedacht, Posen und Westpreußen, geschweige denn Danzig und das niemals polnisch gewesene Oberschlesien von Deutschland abzutrennen. Der deutsche Rest von Oberschlesien kann nun wählen, ob er weiter ein Gebietsteil Preußens sein oder ein eigenes Land bilden wolle. Dies Zugeständnis wurde unter Änderung des Art. 167 der neuen RV. durch das Gesetz betr. Oberschlesien vom 20. November 1920 den Oberschlesieren gewährt, als die Abstimmung in dieser preußischen Provinz bevorstand. Nach dem gedachten Gesetz findet in der preußischen Restprovinz Oberschlesien innerhalb von 2 Monaten, nachdem die deutschen Behörden die Verwaltung des besetzten Gebietes wieder übernommen haben, also etwa bis Ende August, eine Volksabstimmung darüber statt, ob ein Land Oberschlesien gebildet werden soll. Für diese Neubildung sind $^3/_5$ der ab-

gegebenen Stimmen, mindestens aber die Stimmenmehrheit der Wahlberechtigten erforderlich. Zur Herbeiführung dieser Abstimmung ist dem Reichstag neuerdings ein Ausführungsgesetz vorgelegt, das aber alle in Zukunft zu erwartenden Neugliederungen und Absplitterungen auf eine einheitliche rechtliche Grundlage stellen will. Art. 18 RV., der sich über das Referendum in diesen Fällen verhält, bildete schon bei den Beratungen der RV. in Weimar einen der hauptsächlichsten Streitpunkte. Bei dieser Gelegenheit prallten die Gegensätze Föderalismus und Unitarismus besonders scharf aufeinander. Es handelte sich dabei für die Vertreter der preußischen Interessen um die Frage, ob Preußen durch territoriale Verkleinerung seiner hegemonialen Stellung entkleidet werden dürfe, während die Süddeutschen die Befürchtung hatten, daß eine territoriale Gleichgestaltung alle Länder, also auch die Südstaaten, ihrer Eigenart und Selbständigkeit berauben und zu bloßen Gebietskörperschaften des Reichs herunterdrücken könnte. Der dem Reichstag vorliegende Gesetzentwurf zeigt aufs neue, daß in der Zwischenperiode sich in den widerstreitenden Ansichten nicht viel geändert hat. Die Reichsregierung, die sich aus Vertretern der Koalitionsparteien zusammensetzt, hat im Reichsrat so erhebliche Widerstände gegen den Gesetzentwurf gefunden, daß sie genötigt war, die nicht zu überwindende gegenteilige Meinung der Reichsratsmehrheit gemäß der Anweisung des Art. 69 RV. in der Vorlage zum Ausdruck zu bringen. Den Hauptdifferenzpunkt bildet die Frage, ob die Reichsregierung die Initiative zur Herbeiführung einer Neugliederung der Reichsteile ergreifen darf, oder ob sie abwarten muß, bis die betroffene Bevölkerung ihrerseits dies verlangt. Die letztere, dem Reichsrat als richtig erscheinende Auslegung des Art. 18 Abs. 4, wird von einem der Hauptmitwirkenden bei der Schaffung der Weimarer Verfassung, dem Reichsminister a. D. Hugo Preuß, in einer sehr bemerkenswerten Studie zu Art. 18 lebhaft bekämpft. Alle Parteien sind sich übrigens darüber einig, daß, wie auch schließlich der neue Entwurf bei der gesetzgeberischen Festlegung gestaltet werden mag, der gegenwärtige Zeitpunkt, in welchem Teile deutschen Landes noch immer in Feindeshand sind und alle Absplitterungsversuche auf das lebhafteste unterstützt werden, am allerungeeignetsten ist, eine Neugliederung der Reichsteile von oben her, also durch Reichsgesetz, in die Wege zu leiten. —

Das Handlungsagentenrecht soll nach den Wünschen der beteiligten Verbände neu geregelt werden. In Wahrheit würde es sich um eine Neuschöpfung handeln, denn die wenigen Paragraphen des Handelsgesetzbuchs bilden schon heute nicht die wirkliche Rechtsgrundlage des Geschäftsverkehrs zwischen Geschäftsherrn und Agenten. Vielmehr ist das ganze Rechtsgebiet durch die praktische Geschäftsübung und Rechtsprechung ausgebildet worden, welch letztere aber begreiflicherweise eine durchaus unsichere und schwankende Grundlage darstellt. Nunmehr hat der Landesausschuß der preußischen Handelskammern die Angelegenheit in die Hand genommen, und es ist zu erwarten, daß die beteiligten Kreise demnächst mit Vorschlägen an das Reichsjustizministerium herantreten. Angestrebt wird von den Agentenvereinen u. a. die gesetzliche Festlegung des Rechts des Agenten auf Einsicht der Handelsbücher, eine Befugnis, die das Reichsgericht schon einmal in einem Urteil vom 13. Mai 1915 ausgesprochen hat, und ferner ein Konkursvorrecht des Agenten im Falle des Konkurses des Geschäftsherrn. Wenn freilich die Agentenvereine das Konkursvorrecht der ersten Klasse des § 61 KO. beanspruchen, das den Arbeitnehmern zusteht, so würden sie damit ihre Stellung als selbständige Kaufleute verwischen. —

Die Clausula rebus sic stantibus nimmt in der Praxis des Reichsgerichts eine immer schärfere Formulierung an. Die Rechtsprechung nimmt auch in steigendem Maße auf die fortschreitende Unsicherheit der wirtschaftlichen Gestaltung Rücksicht. In dem soeben herausgegebenen 103. Bande der Zivilentscheidungen finden sich nicht weniger als 3 diesbezügliche Entscheidungen. Die erste (S. 3) stellt den wichtigen Grundsatz auf, daß das Rücktrittsrecht des Verkäufers ausgeschlossen ist, wenn der Leistungspflichtige die Erfüllung ohne gerechtfertigten Grund verzögert und es so selbst bewirkt, daß er nur noch unter den zu seinen Ungunsten veränderten Verhältnissen erfüllen kann. In einer zweiten Entscheidung (S. 177) wird der bisher festgehaltene Grundsatz, daß die Berufung auf veränderte Umstände immer nur dann begründet ist, wenn die Erfüllung des Vertrags den wirtschaftlichen Zusammenbruch des Schuldners zur Folge haben würde, aufgegeben. Das Reichsgericht steht nunmehr auf dem Standpunkt, daß die Veränderung der Umstände nicht deswegen eine Loslösung von dem Vertrage herbeiführt, weil die Erfüllung dem Schuldner unmöglich gemacht sei, sondern es sei bei gegenseitigen Verträgen davon auszugehen, daß die Parteien damit einen redlichen Umsatzvertrag schließen wollten, in dem jeder Teil bereit ist, dem anderen eine Leistung zu gewähren, in welcher dieser den vollen Gegenwert für seine Leistung erhält. Der Gläubiger verstoße gegen Treu und Glauben, wenn er unter solchen Umständen auf der Leistung bestehe. Nach diesem Urteil des II. Zivilsenats kommt es nicht mehr auf die (subjektive) Wirkung der Erfüllung auf die wirtschaftliche Position des Schuldners, sondern lediglich darauf an, daß (objektiv) der Vertrag durch die Umgestaltung der äußeren, insbesondere der geldlichen Verhältnisse einen ganz anderen als den bei Abschluß vorausgesetzten Inhalt erhalten hat. Die dritte Entscheidung endlich (S. 328) bestimmt die Grenzen, innerhalb derer der Einwand der veränderten Umstände beachtet werden darf. Es komme immer darauf an, ob die Grundlage des Geschäfts im Sinne einer beim Geschäftsschluß zutage getretenen Vorstellung der Beteiligten über den Bestand gewisser maßgebender Verhältnisse hinfällig geworden ist. Das sei auch als Folge einer bloßen

Valutaverschiebung möglich, wenn die Fortdauer der Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung bei Vertragsschluß vorausgesetzt wurde. Aber selbst bei Bejahung des Fortfalls dieser Geschäftsgrundlage müsse noch der Versuch gemacht werden, den Vertrag mit entsprechender Änderung aufrechtzuhalten. Es stehe zwar nicht in der Macht des Richters, in anderen Fällen, als in denen das Gesetz dies ausnahmsweise zulasse, durch Gestaltungsurteil in den Inhalt eines Rechtsgeschäfts einzugreifen. Immerhin sei die Loslösung vom Vertrage aus Anlaß einer unabhängig vom Willen beider Teile eingetretenen Änderung der Verhältnisse ein so folgenschwerer Schritt, daß er von der einen Seite nicht getan werden dürfe, ohne daß dem Gegner Gelegenheit geboten werde, den Vertrag unter Anpassung an die neuen Verhältnisse aufrechtzuhalten. Das Reichsgericht steht hiernach auf dem Standpunkt, daß der vom Vertrage losstrebende Teil dem andern Teil zunächst eine Preisänderung anbieten und nur subsidiär, bei Ablehnung dieses Angebots, Freistellung vom Vertrage beanspruchen dürfe.

Es ist nicht zu verkennen, daß die auf eine weitherzige Einwirkung des Grundsatzes von Treu und Glauben zurückführende Beachtung der veränderten Verhältnisse geeignet ist, den Geschäftsverkehr und insbesondere die Kalkulationsmöglichkeit zu erschweren. Wir leben aber eben in einer Übergangszeit, nicht nur politischer, sondern auch wirtschaftlicher dauernder Unruhe, und es ist anerkennenswert, daß die Rechtsprechung sich bemüht, eine mittlere Linie zu finden, die den beiderseitigen Interessen gerecht wird. Eduard Heilfron.

Rundschau.

Geld- und Kapitalmarkt.

Die Entwicklung der deutschen Valuta ist in den verflossenen Wochen nicht so einheitlich gewesen wie im April und im März. Was sie kennzeichnet, ist immer noch die Unsicherheit, wozu die ergebnislose Genuaer Konferenz und die Anleiheverhandlungen der ausländischen Bankiers noch besonders beigetragen haben. Die von den Außenhandelsstellen vorgeschriebene Abgabe von 25 % der Exportfakturen unmittelbar an die Reichsbank entzieht dem Markt fast den ganzen Effekt der Ausfuhr und erzeugt eine ausgesprochene Enge des Marktes, die durch die legitimen Ansprüche der privaten Einfuhr noch verstärkt werden. Dies dann in besonders starkem Maße, wenn die Zahlungsbilanz weiterhin so stark passiv bleibt wie im April (siehe unten). Aus dieser Enge des Marktes heraus ist auch die sprunghafte Aufwärtsbewegung der Devisenkurse nach dem Scheitern der Pariser Anleiheverhandlungen zu erklären.

In Berlin notiert der $ in der Zeit vom	Wochendurchschnitts-Kurs	Höchster Kurs der Woche	Niedrigster Kurs
15.—21. V.	292.—	303.50	282.50
22.—28. V.	297.60	313.75	289.25
29. V.—4. VI.	274.65	280.50	271.75
5. VI.—11. VI.	287.80	297.—	278.—
12. VI.—18. VI.	315.58	322.—	311.25
In Berlin notiert das £ in der Zeit vom			
15. V.—21. V.	1296.75	1346.—	1259.—
22. V.—28. V.	1321.30	1395.—	1291.—
29. V.—4. VI.	1224.—	1250.—	1215.—
5. VI.—11. VI.	1295.40	1335.—	1250.—
12. VI.—18. VI.	1412.08	1435.—	1392.50

Der Kapitalmarkt zeigte in den letzten Wochen eine eigentümliche Ruhe, von den großen Schwankungen der früheren Monate war nichts zu spüren, was ganz offenbar mit der Unsicherheit der wirtschaftlichen Zukunft der nächsten Zeit zusammenhängt. Die Konferenz von Genua und die Pariser Anleiheverhandlungen legten auch der Spekulation große Zurückhaltung auf. Um die Wende des Mai sinken sogar die Aktienwerte, während die festverzinslichen Papiere, insbesondere die inländischen Anleihen, im Werte stiegen. Die Börsenindexzahl der „Frankfurter Zeitung" zeigt das deutlich:

	1921	1922				
	Anfang Januar	5. Jan.	19. Mai	26. Mai	2. Juni	9. Juni
Aktien	14 989	33 442	35 952	34 484	33 530	33 813
Inl. Anleihen .	849	902	928	945	980	965
Ausl. Anleihen .	934	1 816	4 702	4 399	4 330	4 168
Zusammen . .	16 772	36 160	41 582	39 828	38 840	38 946

Umgerechnet in Relativzahlen ergibt sich das folgende Bild:

	1921	1922				
	Anfang Januar	5. Jan.	19. Mai	26. Mai	2. Juni	9. Juni
Aktien	100	223	240	231	224	225
Inl. Anleihen .	100	106	109	111	115	114
Ausl. Anleihen .	100	214	503	469	464	446
Zusammen . .	100	216	248	237	232	232

Der Notenumlauf und seine Deckung.

Aus dem Reichsbankausweis:	6. Mai	15. Mai	23. Mai	7. Juni
Notenumlauf	142 463 621	142 903 593	144 138 362	154 914 888
Metallbestand	1 020 131	1 021 245	1 021 982	1 022 375
Diskontierte Reichsschatzanweisungen . .	155 077 106	164 204 708	156 470 381	164 041 617
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine . .	3 358 479	3 530 513	3 835 180	5 981 436
Wechsel und Schecks .	2 583 764	2 614 563	2 888 712	3 319 515

Arbeitsmarkt. Das Reichsarbeitsblatt vom 30. April 1922 bringt eine Zusammenstellung der Arbeitslosigkeit der Welt, die die krassen Zustände am Arbeitsmarkt grell beleuchtet. Einige Zahlen seien hier wiedergegeben. Die Zahl der Erwerbslosen wird für Europa ohne Rußland auf 4 Millionen geschätzt, d. h. auf etwa das Sechs- bis Achtfache der Vorkriegszeit, für die ganze Erde wurde die Zahl auf etwa 10 Millionen angenommen. Drei Goldfranken (nach dem Valutastand von Anfang Juni etwa 175 M) werden für die Arbeitslosen täglich als Unterstützung aufgewandt, die von der übrigen Bevölkerung getragen werden müssen. Der Stand der Arbeitslosigkeit für die einzelnen Länder war für Februar 1922:

Land	Arbeitslose	In % der Mitglieder der Fachverbände
Schweiz	146 000	—
Vereinigte Staaten . . .	3—4 Millionen	—
Schweden	158 000	28,7 %
Niederlande	60 000	—
England	1 900 000	16,5 %
Dänemark	100 000	25,2 %
Norwegen	47 000	17,3 %
Frankreich	Arbeitslosigkeit gering	—
Belgien	105 000	13,9 %
Italien	700 000	—
Tschechoslowakei . . .	28 000	—
Deutschland	169 000	3,3 %
Österreich	17 000	—

Sehr günstig ist die Entwicklung in Deutschland. Die Arbeitslosigkeit hat in den letzten Monaten dauernd abgenommen. Eine Mitgliederstatistik der Krankenkassen zeigt ein dauerndes Steigen der Beschäftigung.

1. Jan. 1922:	1. Februar:	1. März:	1. April:	1. Mai:
100	100,85	102,54	104,61	106,92

Reichsindexziffer. Die Verteuerung der Lebenshaltung ist auch im Mai weiter fortgeschritten. Die Ernährungskosten zeigen eine geringere Steigerung als

die Gesamtausgaben. Dagegen zeigt sich nach den Zahlen, daß entgegen der Steigerung der Lebenshaltungskosten der Außenwert der Mark am Monatsdurchschnittskurs gegenüber April stieg. Das Inlandspreisniveau steigt, vermehrt die Produktionskosten, während der steigende Wert der Mark die Exportfähigkeit mindert.

	Entwertung der Mark 1 Goldmark = Papiermark?	Großhandelspreis-Index	Lebenshaltungskosten-Index	Ernährungskosten-Index
Januar 1922	45,70	3665	1640	2219
Februar „	49,50	4103	1989	2727
März „	67,69	5433	2302	3152
April „	69,31	6355	3175 *	4356 *
Mai „	69,19	—	3462 *	4686 *

* Nach einer neuen Berechnungsmethode berechnet.

Konzernbildungen und Interessengemeinschaften.

1. *Kali-Großkonzern: Deutsche Kali-Wintershall-Glückauf-Sondershausen.* Zwischen der Gewerkschaft Glückauf-Sondershausen einerseits und den Deutschen Kaliwerken und der Gewerkschaft Wintershall andererseits ist ein Interessengemeinschaftsvertrag für die Zeit vom 1. Juli 1922 bis zum 31. Dezember 1953 abgeschlossen und in den Hauptversammlungen der Beteiligten bereits genehmigt worden. Zweck der Zusammenarbeit ist zweckmäßige Verteilung der Beteiligungsquoten, Ermäßigung der Betriebskosten und Einwirkung auf die Verkaufsmaßnahmen. Der Vertrag hat nur betriebswirtschaftliche Bedeutung ohne finanzielle Verkettung der Gruppen untereinander. Auch die rechtliche Selbständigkeit der Vertragschließenden bleibt gewahrt.

2. *Interessengemeinschaft im Verkehrsgewerbe.* Zwischen der deutschen Firma Spediteur-Verein Hermann & Theilnehmer und der Firma C. Shaw Lovell & Son Ltd. in London ist eine Interessengemeinschaft abgeschlossen worden. Die englische Firma stellt der deutschen ihre ganz England umfassende Organisation mit Niederlassungen zur Verfügung.

3. *Zusammenschlüsse beim Deutschen Versicherungskonzern Leipzig-Mannheim.* Zwischen der „Universum" Deutsche A.G. für Versicherungsvermittlung in Mannheim, der „Universum" Badische A.G. für Versicherungsvermittlung in Heidelberg und der „Universum" Treuhandgesellschaft in Heidelberg und der in der Gründung begriffenen „Universum" A.G. für Handel und Industrie ist eine enge Interessengemeinschaft unter der Bezeichnung Universumkonzern abgeschlossen.

4. *A.E.G. Wöllersdorfer Werke.* Die österreichischen Staatsbetriebe in Wöllersdorf, ein Riesenwerk, sind von der A.E.G. pachtweise auf 50 Jahre übernommen worden unter dem heftigsten Widerstand des Hauptverbandes der österreichischen Industrie. Die neue Gesellschaft soll ein Aktienkapital von 1 Milliarde Kronen haben, wovon der Staat $^1/_3$, die A.E.G. $19^2/_3$ %, die A.E.G. Union Wien 15 %, die Bodenkreditanstalt 12 %, Richard Kahn, Berlin, 15 % und Warchalowski Eißler & Co., Wien, 5 % übernehmen. Der Staat gewährt außerdem einen Investitutionsvorschuß von 3,9 Milliarden Kronen, erhält aber dafür bei der Gewinnverteilung 10 % des Reingewinnes. Ein großzügiges Arbeitsprogramm ist vorgesehen, das u. a. die heute 3500 betragende Arbeiterschaft in wenigen Jahren auf 10—15 000 heben soll.

5. *Aufkauf der Deutschen Petroleum-A.G. durch die Deutsche Bank.* Zwischen der Deutschen Bank und der Deutschen Petroleum-A.G., die durch den Krieg eine reine Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaft geworden ist, ist ein Vertrag abgeschlossen worden, wonach die Aktien der Deutschen Petroleum-A.G. von der Deutschen Bank übernommen werden. Das Aktienkapital der Deutschen Bank soll zu diesem Zwecke um 400 Millionen M erhöht und nach dem Verhältnis 1 Petroleumaktie = 4 Bankaktien umgetauscht werden.

Außenhandel und auswärtige Handelspolitik.

Passive Handelsbilanz im April (ein unerreicht hoher Einfuhrüberschuß). Der deutsche Außenhandel weist im Berichtsmonat eine ganz erhebliche Verschlechterung auf, die sich besonders stark in dem gewaltigen, bisher unerreichten Einfuhrüberschuß von über 5,3 Milliarden Mark äußert, der im Vergleich zum Vormonat 1,6 Milliarden Mark und zum Monatsdurchschnitt 1921 (Mai bis Dezember) 1,5 Milliarden Mark erheblich anstieg und den bisherigen Rekordsaldo von 4,2 Milliarden Mark Mehreinfuhr im Oktober vorigen Jahres noch um über eine Milliarde überholte. Nach den bisher über den gesamten deutschen Außenhandel seit Kriegsende vorliegenden Jahres- und Monatsergebnissen nahm die deutsche Handelsbilanz nachstehende Entwicklung nach Mengen und Werten:

Zeit	Mengen		Ausfuhr- (+) Einfuhr- (−)	Werte		Ausfuhr- (+) Einfuhr- (−)
	Einfuhr 1000 dz	Ausfuhr 1000 dz	Überschuß 1000 dz	Einfuhr Mill. M	Ausfuhr Mill. M	Überschuß Mill. M
Dezbr. 1921	20 858	19 295	— 1 563	13 702	14 468	+ 766
Januar 1922	23 090	20 271	— 2 819	12 641	14 394	+ 1 753
Februar „	14 751	17 473	+ 2 722	12 001	14 482	+ 2 481
März „	26 446	21 526	— 4 920	22 911	21 238	— 1 673
April „	28 889	21 760	— 7 129	28 261	22 995	— 5 266

Wirtschaftsverträge u. Handelsabkommen. 1. Deutsch-finnisches Wirtschaftsabkommen, abgeschlossen am 24. April im Auswärtigen Amt. Es bezieht sich auf die Regelung des gegenseitigen Schiffahrts- und Eisenbahnverkehrs und die Befugnisse der beiderseitigen Konsularbehörden. 2. Deutsch-tschechisches Wirtschaftsabkommen, abgeschlossen am 7. April 1922 in Berlin. 3. Deutsch-russicher Vertrag, abgeschlossen am 17. April in Rapallo. 4. Deutsch-brasilianisches Handelsabkommen, bezieht sich auf die Ermäßigung bzw. Nichterhöhung der Einfuhrzölle. 5. Deutsch-bolivianisches Handelsabkommen setzt das alte Abkommen wieder in Kraft. 6. Deutsch-italienisches vorläufiges Wirtschaftsabkommen vom 28. August 1921 ist bis 28. Februar 1923 verlängert worden. 7. Rußland tritt seit der Konferenz von Genua immer mehr in den Vordergrund des wirtschaftlichen Interesses. Eine Reihe von Staaten versucht Wirtschaftsabkommen mit ihm abzuschließen. Die russische Sowjetregierung hat ein Außenhandelsdekret veröffentlicht, auf Grund dessen der freie Handel mit Rußland — mit einigen Einschränkungen — grundsätzlich wieder möglich ist. 8. Um die noch freien Petroleumfelder wird in der Gegenwart gekämpft. Frankreich und Belgien haben sich einer Pariser Meldung zufolge über die Felder im Kaukasus geeinigt, England und Italien haben das gleiche betr. Mesopotamien getan. Italien soll ferner mit Polen zu einer Abmachung über Galizien gekommen sein. Diesem Kampf um die Petroleumausbeute sehen offenbar die Vereinigten Staaten mit gemischten Gefühlen, aber aufmerksamen Augen zu. Die russischen Erdölkonzessionen und Ausbeuten werden demnächst im Haag ebenfalls aufgerollt werden.

Hochschulfragen.

Durch Verordnung vom 17. Mai 1922 hat Baden als erstes unter den deutschen Ländern die auf der Mannheimer Handelshochschulkonferenz beschlossene Verlängerung und Neuregelung des Studiums durchgeführt.

Wer sich künftighin dem höheren Lehramt an Handelsschulen widmen will, muß zunächst nach Erlangung des Reifezeugnisses einer neunklassigen höheren Lehranstalt in einem kaufmännischen Betrieb mindestens $1^1/_2$ Jahre beschäftigt gewesen sein und 7 Jahre an einer deutschen Hochschule, darunter mindestens 4 Semester an einer deutschen Handelshochschule, studiert haben. Danach muß in der sogenannten ersten Prüfung — allgemein wirtschaftlicher Natur — den weiteren Vorbedingungen genügt werden. Nach deren Bestehen ist ein

Vorbereitungsdienst an Handelsschulen während zweier Schuljahre als Handelsschulpraktikant abzuleisten, um die Zulassung zur zweiten Prüfung (Staatsprüfung) zu erreichen. Während dieses Vorbereitungsdienstes ist der Handelsschulpraktikant in den Unterrichtsbetrieb der Handelsschule einzuführen. Zugleich wird die Ausführung einer Reihe von praktisch-pädagogischer Arbeiten und eine fachwissenschaftliche Arbeit, die als Bestandteile der Staatsprüfung gelten, gefordert. Das Bestehen der zweiten Prüfung ist Voraussetzung, um als Handelsschulassessor in den staatlichen Handelsschuldienst übernommen zu werden.

Die Hauptbedeutung dieser Verordnung liegt darin, daß damit zum ersten Male die Gleichstellung des bisherigen Diplomhandelslehrers (Handelsschulassessors) mit dem Oberlehrer der neunklassigen Mittelschule zum Ausdruck gebracht wird.

Bücherbesprechungen.

Karl Eugen Nickel, Grundriß zu einer Übersicht-Einführungs-Vorlesung über die gesamte Wirtschafts- und Finanzwissenschaft, zugleich Wiederholungs-, Lern- und Vorprüfungsbuch zur Vorbereitung für das Doktorexamen u. ä. Buchvertrieb von Nickel, Fraustadt in Schlesien 1922. 38 M.

An eine Schrift, die sich von vornherein als Repetitorium bezeichnet, geht der Hochschullehrer zunächst mißtrauisch heran. Zu bekannt ist die unwissenschaftliche Methode all der „Eselsbrücken", die sich damit begnügen, dem Kandidaten mechanisch Lehrsätze einzupauken und so jeden Rest selbständigen Denkens in ihm ersticken. Nickels Heft gehört nicht in diese Kategorie! Er gibt auf 53 Memorierblättern in knappen Stichworten einen objektiven Überblick über das gesamte wirtschaftswissenschaftliche Gebiet, einschließlich Privat- und Finanzwirtschaftslehre. Die neuesten Daten und Gesetze sind überall vermerkt. Die Ordnung des Stoffes ist systematisch, sowohl in der Zusammenfassung aller Spezialgebiete unter dem Begriff „Wirtschaften" wie innerhalb der einzelnen Stichworte. Nützlich sind die vielen literaturkundlichen Anmerkungen für den Studierenden, der dadurch zum Selbstnachschlagen und weiteren Studien gedrängt wird. Die Hauptsache bleibt: es werden keine leicht einprägbaren Begriffsformulierungen und unbewiesene Axiome vorgesetzt, sondern der Leser wird durch kritische Frage-, Ausrufe- und Gegensatzzeichen immer wieder zum Überlegen und Nachprüfen des Gebotenen an eigenen Erfahrungen angeregt, so daß er nicht nur fürs Examen lernt. Obst.

W. Reimes, Ein Gang durch die Wirtschaftsgeschichte. J. H. W. Dietz, Stuttgart 1922. 207 S. 8°.

Trotz einer großen Anzahl ausgezeichneter Einzelstudien und dickbändiger fachwissenschaftlicher Werke hat es bisher an einer knapp gefaßten populären Darstellung der gesamten Wirtschaftsgeschichte gefehlt. Der vorliegende Band der „Internationalen Bibliothek" sucht wenigstens die hauptsächlichsten Züge der altgermanischen Markwirtschaft, der antiken Sklavenwirtschaft, der mittelalterlichen Grundherrschaften, der Städte- und Zunftbildung und der kapitalistischen Produktionsweise festzuhalten. Wissenschaftlich Neues wird nicht geboten, auch kaum Begründung für die oder jene wissenschaftlich nicht allgemein anerkannte Auffassung des Verfassers gegeben. Doch kann man die Arbeit als anspruchslosen Überblick wohl gelten lassen. Insbesondere kommt sie als erste Einführung in Betracht. Der sozialistische Standpunkt des Verfassers tritt überall betont hervor. Obst.

Ernst Schultze, Die Zerrüttung der Weltwirtschaft. Verlag W. Kohlhammer, Stuttgart 1922. 373 S. Gr.-8°.

Die interessante Studie will die ungeheure Krisis der Weltwirtschaft seit 1914 erhellen und stützt sich dabei auf reichhaltiges Zahlen- und Tatsachenmaterial. Schultze stellt „den Absturz Europas" durch Weltkrieg und Versailler Friedensvertrag, wie er sich in der seit 1919 vorhandenen „Scheinkonjunktur" offenbart, und seine Ursachen dar. Ganze Kapitel sind den einzelnen Erscheinungen des weltwirtschaftlichen Zusammenbruchs, der Rohstoff-, der Industrie-, der Verkehrswesenskrise, gewidmet. Er schildert „die Fieberkurven der Handelsbilanzen" und „die Zersprengung der Valuten" — ganz besonders die Bedeutung der Valutaschwäche als Exportprämie und der Valutanot als Importprämie — und endlich den Versuch aller Länder mit „doppelsichtiger" Valuta, sich von der Weltwirtschaft zu der in sich verkapselten Nationalwirtschaft zurückzubilden. „Die Heilung der Weltwirtschaftsnöte" sieht Schultze in Exportkrediten, die die Produktion des Schuldners fördern und ihn damit auch zum aufnahmefähigen Käufer machen, in einer Herabsetzung der internationalen Schuldverpflichtungen und in der Beendigung jeder Gewaltpolitik, in einer „wirtschaftlichen Völkersolidarität." Der Grundtendenz des Buches, das in blendendem, geistreichen Stil geschrieben ist, ist zuzustimmen, wenn auch einzelne Voraussagen, wie weiterer Preissturz (nach dem Sommer 21) und günstigere inländische Marktbildung nach Abbau der Zwangswirtschaft, nicht eingetroffen sind. Obst.

Karl Helfferich: Georg von Siemens. Ein Lebensbild aus Deutschlands großer Zeit. I. Band. Verlag von Julius Springer, Berlin 1921. 336 S. Gr.-8°.

Das Buch gibt mehr als eine bloße Lebensbeschreibung, als Vertiefen in Familienhaftes und Anekdotisches, es zeichnet ein wesentliches Stück deutscher Wirtschaftsgeschichte und deutschen Unternehmergeistes. Georg Siemens, der einer Juristenfamilie entstammte und selbst für diese Laufbahn bestimmt war, machte seine glänzenden organisatorischen Fähigkeiten schon frühzeitig geltend. Bei der Begründung der Indo-Europäischen Telegraphengesellschaft durch Werner Siemens und den Konzessionsverhandlungen in Persien gelingt es ihm trotz zahlreicher diplomatischer Schwierigkeiten die deutschen Interessen entscheidend zu vertreten. Sein Lebenswerk aber bildet die Entwicklung der Deutschen Bank zum führenden Bankinstitut und darüber hinaus die Entfaltung der gesamten deutschen Volkswirtschaft durch weitgehende Vermittlung des überseeischen Zahlungsverkehrs, die Einführung des Depositengeschäfts und die Ausbildung des Emissions- und Finanzierungsgeschäfts. So führt der Inhalt des I. Bandes bis etwa 1880. Die Lektüre, die durch die ganz ausgezeichnete Darstellungsweise Helfferichs sehr erleichtert wird, ist ein großer Genuß. Obst.

Für den Wirtschaftspraktiker von Interesse ist auch eine weitere kleinere Schrift von *Karl Helfferich, „Die Politik der Erfüllung".* J. Schweitzer, Verlag, München 1922. 103 S. 30 M. Sie gibt ein klares Bild des Londoner Ultimatums vom 5. Mai 1921 und den verschiedenen Versuchen, es zu erfüllen, durch: Aufkauf von Golddevisen, das Wiesbadener Abkommen, die Erfassung der Goldwerte, die Kreditaktion der deutschen Industrie, die Zwangsanleihe und die Riesensteuern, das Moratorium und die freien Sachlieferungen. Resultat seiner Untersuchung ist die Unmöglichkeit einer Erfüllungspolitik. Obst.

Literatur-Übersicht.

Juni.

a) Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten!)

Bank- und Börsenwesen — Karten-Auskunftei des Bankwesens. Heft 22/23. Stuttgart, Volksverlag für Wirtschaft und Verkehr. Quer-8°. 28 S.

Bank- und Börsenwesen — *Schwarz, G.* u. *K. Appinger,* In laufender Rechnung mit der Bank. II. Teil: Übungsheft. Stuttgart, Holland u. Josenhans. Kl.-4°. 28 teilweise ausgefüllte Formulare. M 30.—.

Betriebslehre — *Löwenstein, Dr. Rud.,* Kalkulationsgewinn und bilanzmäßige Erfolgsrechnung, in ihren gegenseitigen Beziehungen (Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen, Heft 16). Leipzig, G. A. Gloeckner. Lex.-8°. VIII u. 144 S. M 42.—.

— *Winkler, Herbert,* Monotonie der Arbeit. Leipzig, J. A. Barth. 8°. 48 S. M 12.—.

Fortbildung — Das Buch des Kaufmanns. Ein Hand- und Lehrbuch der gesamten Handelswissenschaften für Kaufleute, Industrielle, Gewerbetreibende, Juristen, Beamte und Studierende. Unter Mitwirkung bedeutender Fachleute herausgegeben von Reg.-Rat Prof. *Dr. Gg. Obst,* Breslau. 6. vollständig umgearb. Auflage. Stuttgart, C. E. Poeschel. 2 Bände in Halbleinen. Lex.-°. 1320 S. M 700.—.

Rechtsfragen — *Löwenfeld, G.,* Die Anweisung in Gesetz und Verkehr. Berlin, Julius Springer. Lex.-8°. IV u. 48 S. M 36.—.

Soziales — *Diehl* u. *Mombert,* Ausgewählte Lesestücke. Bd. XIV: Sozialpolitik. Karlsruhe, G. Braun. Kl.-8°. VIII u. 194 S. M 40.—.

— *Rauscher, Dr. Br.,* Die Berufsfreude im modernen Wirtschaftsleben. Berlin, Zentralverlag. Lex.-8°. 56 S.

Steuern — *Diehl* u. *Mombert,* Ausgewählte Lesestücke. Bd. XIII: Grundsätze der Besteuerung. Karlsruhe, G. Braun. Kl.-8°. VIII u. 210 S. M 40.—.

Verschiedenes — Ungarische Jahrbücher. Bd. I. Berlin, Ver. wiss. Verleger. Lex.-8°. IV u. 374 S.

Wirtschaftsleben — *Ackermann, F.,* Kurzer Führer durch das Genossenschaftswesen, 3. Auflage. Neuwied, Landwirtschaftliche Zentral-Darlehenskasse. 8°. 64 S. M 20.—.

— *Adler, A.,* Leitfaden der Volkswirtschaftslehre. 9. verbesserte Auflage. Leipzig, J. M. Gebhardts Verlag. Lex.-8°. VI u. 312 S. M 55.—.

— *Beer, M.,* Allgemeine Geschichte des Sozialismus und der sozialen Kämpfe. Berlin, Verlag für Sozialwissenschaft. Teil I—III; jeder Teil Kl.-8°, 112 S. Bd. I M 18.—, Bd. II M 14.—, Bd. III M 18.—.

— *Hassert, K.,* Warenkunde I (anorgan.). Sammlung Göschen 222. Berlin, Verein. wissenschaftl. Verleger. Kl.-8°. 144 S.

— *Pickhan, A. H.,* Grundzüge der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. 3. neubearb. Aufl. Jena, H. W. Schmidt. 8°. VI u. 174 S. M 35.—.

Wirtschaftspolitik — *Gutmann, Franz,* Das Rätesystem. München, Drei Masken-Verlag. Lex.-8°. 142 S.

— *Helfferich, Dr. K.,* Die Politik der Erfüllung. München, J. Schweitzer. 8°. 108 S. M 30.—.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Commercial Letters of Credit in der Praxis der Vereinigten Staaten. Von *Dr. G. W. Edwards.* Bankarchiv XXI, 16.

— Das Prinzip des Gleichgewichts der Fälligkeiten im Bankbetrieb. Von *A. Stampfli.* Schweiz. Handelswiss. Zeitschrift XVI, 5.

Bank- und Börsenwesen — Die Rechnerei einer Großbank. Von *Otto Schoele.* Zahlungsverkehr IV, 5.

— Epidemie der Bankinsolvenzen. Von *W. Zimmermann.* Die Bank 1922, Heft 6.

— Zur Frage der Tilgung der Zwangsanleihe. Von *E. Springer.* Bankarchiv XXI, 16.

— Zur Konferenz der Notenbanken. Von *A. Lansburgh.* Die Bank 1922, Heft 6.

Fortbildung — Zur Weiterbildung der Facharbeiter, speziell in der Metallindustrie. Von *Süß.* Industrieblatt XXVII, 41.

Organisation — Wie müssen Einkauf und Lagerverwaltung ineinandergreifen? Von *F. W. Belles.* Organisation XXIV, 8.

— Systematische Durchbildung der Angebotskontrolle. Von *F. W. Belles.* Ebenda XXIV, 9.

Rechtsfragen — Durchführungsbestimmungen zum Gesetz über die Einkommensteuer vom Arbeitslohn. Von *F. Goerrig.* Organisation XXIV, 9.

— Industrie- und Liquidationsrecht im deutsch-polnischen Abkommen über Oberschlesien. Von *H. Göppert.* Bankarchiv XXI, 15.

— Sicherungsübereignung und Schuldübernahme. Von *M. Boeck.* Leipziger Zeitschrift für D. Recht XVI, 9.

Soziales — Starrer und beweglicher Achtstundentag. Von *Max Schippel.* Soz. Monatshefte XXVIII, 11.

— Lebenshaltung und Lohnsteigerung. Von *H. Mattutat.* Ebenda.

— Weltrecht auf Arbeit. Von *W. H. Edwards.* Plutus XIX, 10.

Werbekunde — Ausbau der Werbetätigkeit. Von *W. Eule.* Organisation XXIV, 8.

— Gibt der allgem. Eindruck einer Werbung Aufschluß über die Größe des Geschäfts? Prakt. Psychologie III, 7.

Wirtschaftsleben — Die deutsche Eisenbahnfrage. Von *v. d. Leyen.* Bankarchiv XXI, 15.

— Entgegnung. Von *v. Schaenzer.* Das. XXI, 17.

— Handel in Gold und Silber seit Kriegsbeginn in Deutschland. Von *Gg. Mehrlein.* Bankarchiv XXI, 16.

— Produktionsgemeinschaft. Von *P. Martell.* D. Ökonomist XV, 2053.

Wirtschaftspolitik — Das russische Geschäft. Von *Gg. Bernhard.* Plutus XIX, 11.

— Genua. Von *Gg. Bernhard.* Plutus XIX, 10.

— Wirtschaftspolitischer Absolutismus. Von *W. F.* Österr. Volkswirt XIV, 32.

Geschäftliche Mitteilungen.

Diesem Hefte liegt ein Prospekt der Firma *Edler & Krische,* Hannover, über ein neues Buchführungsverfahren, sowie ein Prospekt von *C. E. Poeschel Verlag,* Stuttgart, über die soeben erschienene 6. vollständig umgearbeitete Auflage von „Das Buch des Kaufmanns", herausgegeben unter Mitwirkung bedeutender Fachleute von Prof. *Dr. Gg. Obst,* bei. Wir empfehlen beide Beilagen der ganz besonderen Aufmerksamkeit unserer Leser!

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 40.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Berlin; Reg.Rat Dr. GEORG OBST, a.o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Prorektor d. Hochschule für Welthandel, Professor a. d. Konsularakademie, Honorardozent an der Technischen Hochschule, Wien.

HEFT 5 STUTTGART · AUGUST 1922 15. JAHRG.

Überblick.

Die wirtschaftlichen Betriebe tragen in sich Gesetzmäßigkeiten, die sowohl für ihr inneres Leben als auch für den Verkehr nach außen gelten. Ein dauerndes Nichtbefolgen derselben geht auf Kosten des Lebens der Unternehmungen, richtet sie zugrunde. Ein Zeitalter der marktwirtschaftlichen und arbeitsteiligen Produktion ist aber als ein Glied der allgemeinen Wirtschaft vom anderen so sehr abhängig, daß eine Störung dieser Beziehungen das gesamte Wirtschaftsleben beunruhigt. Die letzten Wochen haben solche allgemeinen Störungen wie schon oft in den letzten Jahren wieder einmal deutlich gezeigt.

Das Scheitern der Pariser Anleiheverhandlungen brachte zunächst einen starken Marksturz. Der bis dahin zurückgehaltene legitime Bedarf der Industrie trat hinzu und verschärfte die Lage, die durch die Ermordung Rathenaus und seine Folgen zur Valutapanik führte. Auf dem Kapitalmarkt setzte gleichzeitig eine starke Haussebewegung, ein neues Sichreißen um die Sachwerte ein, die zur Katastrophe hätte führen können, wenn die flüssigen Mittel zur Spekulation vorhanden gewesen wären.

Die Folgen des Marksturzes sind einstweilen noch unabsehbar. Für das Betriebsleben bedeuten sie Steigerung der Rohstoffpreise, die sich dem Markkurs anpassen (s. Großh. Index), Wachsen der Unkosten, höhere Löhne und Gehälter und wachsenden Kapitalbedarf, der bei der herrschenden Geldknappheit zur Einschränkung der Produktion führen kann. Für die Allgemeinheit bedeutet der Marksturz eine neue Senkung der Kaufkraft weiter Bevölkerungskreise, da ihre Einkommen nicht im gleichen Verhältnis wie die Preise wachsen. (Bei den Landesarbeitsämtern macht sich schon ein wachsendes Arbeitsangebot von weiblichen Arbeitskräften, insbesondere Ehefrauen, bemerkbar.) Neue Wertabwanderungen und Kapitalverschleuderungen nach dem Ausland werden die letzte Folge sein, für die Finanzwirtschaft neue wachsende Defizite. Eine neue Jagd zwischen Einkommen und Preisen wird einsetzen, bis durch eine weitere Einschränkung des Verbrauchs das Gleichgewicht wieder hergestellt ist, das ein neuer Marksturz wieder umwerfen kann.

Die Halbjahrswende hat den kritischen Zustand des deutschen Geld- und Zahlungsmittelmarktes grell beleuchtet. Die Geldgeber bewahren nicht nur äußerste Zurückhaltung, sondern ausstehende Beträge werden zudem noch gekündigt. Auch die neue Banknotenhochflut konnte dem nicht abhelfen. Einige Besserung wird von der Wiedereinführung des Handelswechsels erwartet, der zum Junitermin zum erstenmal wieder in größerem Umfange an die Reichsbank gelangte und von ihr diskontiert wurde.

Neben dem Marksturz ist das Kohlenproblem von größter wirtschaftlicher Bedeutung. Die Förderung sinkt von Monat zu Monat, die Ansprüche der Industrie dagegen wachsen stets, so daß Kohlen eingeführt werden müssen, und die Reparationskommission verlangt zudem noch die Nachlieferung der fehlenden Mengen. Der angekündigte Bergarbeiterstreik im Ruhrgebiet konnte noch im letzten Augenblick vermieden werden, doch sind die Preise am 1. Juli erneut erhöht worden (um rund 300 M p. t), was automatisch fast eine ganze Reihe von Industrien zur Erhöhung der Preise ihrer Produkte zwingt.

Trotz dieser Schwierigkeiten ist sowohl der Menge als auch dem Werte nach der deutsche Außenhandel in den letzten Monaten ständig gestiegen. Die Handelsbilanz ist jedoch auch in diesem Monat

stark passiv. Im Inland macht die Zusammenschluß- und Konzentrationsbewegung weitere Fortschritte. Wieweit dabei die Steuergesetzgebung hemmend oder fördernd wirken kann, hat sich bei dem Zusammenschluß der Darmstädter Nationalbank gezeigt.

*Quantitative Kalkulation und technische Buchführung**).

Von Gustav Nimax, Frankfurt a. M.

Inhalt:

A. Organische Bilanz und Selbstkostenkalkulation.
I. Das Problem: Maßstäblichkeit.
II. Die sog. Wiederbeschaffungskosten.
III. Kalkulatorische Buchhaltung mit Mengenverrechnung.
B. Die Grundlagen der quantitativen Kalkulation und technischen Buchführung.
I. Vorfrage: Was heißt Selbstkostenkalkulation?
II. Darstellung des M.L.P.-Systems nach Peiseler und J. H. West.
III. Kritik.
C. Quantitative Kalkulation und technische Buchführung.
I. Das M.L.P.-System als notwendige Grundlage.
II. Das Problem der Unkostenaufteilung.
III. Das Verhältnis von quantitativer und wertmäßiger Verrechnung.
D. Ergebnis.

A. I. Theorie und Praxis der Privatwirtschaft stehen bei der Untersuchung über die Wirkungen des schwankenden Geldwertes in einem eigenartigen Verhältnis zueinander. Die Theorie sucht, bald von einem retrograd, bald von einem progressiv errechneten Geldwert ausgehend, einen Maßstab der Wirtschaftlichkeit zu finden. Die Praxis steht zum großen Teil diesen Bemühungen wohl mißtrauisch, aber nicht schroff ablehnend gegenüber; denn auch sie empfindet instinktiv die Unwahrheit der übergroßen Gewinnzahlen, ein Gefühl, das noch verstärkt wird im Hinblick auf Steuern, Tantiemen usw. Trotzdem kann die Praxis sich nicht für das eine oder das andere der neuen Geldumrechnungssysteme schon entschließen — vielleicht weil das Problem zu neu ist —, hauptsächlich aber wohl deshalb, weil in dieser Angelegenheit die Ziele der Theorie und Praxis auf verschiedenen Wegen erreicht werden müssen. Das gemeinsame Ziel ist: eine Maßstäblichkeit zu finden. Der Weg der Theorie beginnt bei der Fragestellung: Wie gelangt man zu einem möglichst, wenn auch nur relativ genauen Maßstab des Geldwertes, damit die Scheingewinne nicht das Bild der Betriebsführung verschleiern? So reiht sie Versuch an Versuch: Goldwertrechnung, Indexrechnung, Ersatzkostenrechnung. Inzwischen aber steht die Praxis hilflos den instinktiv gefühlten Fragen gegenüber, darum fehlt ihren Bemühungen die einheitliche Richtung: Sie hilft sich, so gut sie kann, mit großen und kleinen Änderungen bei der Bewertung der Anlagen, Vorräte und Debitoren. Man wägt und schätzt vorsichtig ab, um schließlich doch der hungrigen Meute der Aktionäre etwas nachzugeben — zu deren eigenem Schaden. Selbst in mittleren und größeren Betrieben hat wohl der leitende Kopf eine gewisse Übersicht über Fortschritt oder Rückgang des Betriebes. Er mag aber noch so sehr mit allen Einzelheiten vertraut sein: das Schwanken des Geldwertes trägt auch in seine Rechnungen und Überlegungen das Moment der Unsicherheit hinein, da Einsicht in Betriebsvorgänge nicht gleichzeitig Erkenntnis über Gedeihen oder Rückschritt des Unternehmens bedeutet. So bleibt schließlich die Bilanz eine lächelnde Sphinx — niemand kann ihr Wesen deuten. Und dennoch: Man soll nicht mutlos werden, auch wenn ganz Neues gefordert wird. Wenn nun die Praxis das gleiche Ziel verfolgt, nämlich Maßstäblichkeiten zu finden, so ist es dem tätigen Menschen prinzipiell gleichgültig, welchen Maßstab er endlich als allein richtig anerkennen soll. Für ihn ist es Lebensnotwendigkeit, einen sicheren Maßstab zu haben, nicht sich um ihn zu streiten. In diesem Sinne soll die vorliegende Untersuchung auf die Menge als Maßstab mit besonderem Nachdruck hinweisen, Die Quantität gibt in Form der Produktionsziffer ein klares Bild der internen Betriebsgebarung, sie kann aber auch in gewissem Sinne Maßstäblichkeit für externe Geldwertrechnung sein, weil eine relative Wechselwirkung meist zwischen Produktion und Gewinn besteht. Der Beweis für diese Methode wird indirekt geführt werden und von den Grundlagen der Bilanz, von der Kalkulation und der technischen Buchführung, ausgehen.

A. II. In seiner Schrift „Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft" unterscheidet Prof. F. Schmidt drei Kalkulationsgrundlagen (S. 100 ff.):

1. Kalkulation zu wirklichen Kosten- und Anschaffungspreis: Alle Wertverschiebungen spielen sich in der reinen Geldsphäre ab; deckt der Preis nicht die Kosten, so muß Neukapital herangezogen werden.

2. Kalkulation zu Kosten des Verbrauchstages: Die Wertverschiebungen zwischen Anschaffung und Verwendung des Kostenteils gehören in die Umsatzsphäre, alle weiteren in die Geldsphäre. Auch hier bedingt der Ausgleich der Geldsphäre eine Relationsverschiebung zwischen Eigen- und Fremdkapital.

3. Kalkulation des Ersatzkostenwertes bei Marktübergang des Produktes. Dann ist das Verhältnis von Umsatz (Eigenkapital) und Geldsphäre (Fremdkapital) proportional.

Mit Hilfe der letzten Kalkulationsweise glaubt Schmidt den Kostenfond, d. h. die lebensnotwendigen Werte der Unternehmung zu erhalten, weil bei dieser Berechnung die ausgehenden Produkte nach dem jetzigen (bei Verkauf auf Bestellung) oder nach dem zukünftigen (Verkauf fertiger Ware

*) Literaturangaben: 1. F. Schmidt, Organische Bilanz usw., Leipzig 1921. 2. G. Peiseler, Zeitgemäße Betriebswirtschaft, Bd. 1, Leipzig 1921. 3. J. H. West, Kostenbuchführung, Berlin 1908. 4. W. H. Bach, Sind unsere Kalkulationen richtig? Werkstattstechnik 3. Jahrg. 1909, S. 137—141. 5. E. Bing, Selbstkostenberechnung im Eisenbahnwagenbau. I. Ergänzungsband der Z. f. h. F. 6. L. Klein, Der Einfluß der sinkenden Kaufkraft des Geldes auf Kalkulation, Bilanz und Steuer. Z. f. H. u. H. 1921, Heft 1 u. 12.

bei späterer Lieferung) Geldstatus bewertet werden. So sei die Möglichkeit geschaffen, die Waren zu dem einzig richtigen Preis, nämlich dem, der den Wiederbeschaffungskosten entspricht, zu verkaufen. Verschleuderung von Waren und Unternehmungswerten bei Neueinkauf der Materialien und Arbeitslöhne wird unterbunden, da die Unternehmung nun aus dem Markt diejenigen Kapitalmengen zurückerhält, die dem Neuaufwand von Material, Arbeit und Unkosten wertmäßig entsprechen. Nun aber hat der Kalkulationswert „Wiederbeschaffungskosten" den großen Nachteil, daß er mit zukünftigen Werten rechnet. Prof. Schmidt gibt diesen Fehler für den Fall des Verkaufs fertiger Ware bei späterer Lieferung zu, wenn er schreibt (Org. Bilanz. S. 111): „Diese Größe (Ersatzwert des Marktübergangs) kann also kalkulatorisch mit absoluter Sicherheit nur bei Kalkulation am Verkaufstage erfaßt werden. Besonders schwer ist ihre Ermittlung in den Betrieben, die ihre Aufträge auf Grund fester Angebote hereinbekommen und erst nach Vertragsabschluß mit der Produktion beginnen können." Um dieser Gefahr einer falschen Preisfestsetzung zu begegnen, ist nach Schmidts Darlegungen die Praxis bestrebt, solche Kalkulationen mit Hilfe der Klausel „Freibleibend" und der Vorausbezahlungen einigermaßen den jeweiligen Wertänderungen anzupassen. Gegenüber den anderen oben kurz skizzierten Kalkulationsmethoden hat die der Wiederbeschaffungskosten gewiß den großen Vorzug, daß sie, rein theoretisch betrachtet, nicht zu derart falschen und gefährlichen Ergebnissen führt, sondern eine ideelle Anpassung an den jeweiligen Geldwert ermöglicht.

Und dennoch wird man in der Praxis auch in den Fällen des Verkaufs auf Bestellung unter der Voraussetzung kontinuierlicher Produktion und mit den Wiederbeschaffungskosten nicht stets und absolut sicher kalkulieren können, so wie dies auf den ersten Blick erscheint. In diesem Falle wirkt die Zeit und damit die Änderung des Geldwertes, wenn auch nicht in gleichem Maße wie beim Verkauf zur späteren Lieferung, so daß auch dieser zunächst bestimmt scheinender Maßübergangswert innerlich schwankend wird. Denn es ist folgendes zu bedenken: 1. Es gibt eine Reihe Materialien, die valuta- oder börsenpreisbedingt sind und deshalb täglichen Schwankungen unterliegen. Hier kann eine an sich kurze Zeitspanne sehr intensive Wertschwankungen erzeugen. 2. Die gesamte Veredelungsindustrie ist in ihren Kalkulationsresultaten von dem sog. „inneren Wert" des Rohmaterials und dem Veredelungslohn abhängig. M. R. Lehmann zeigt in seiner Schrift „Das Rechnungswesen auf Bleihütten", wie auch diese Faktoren keineswegs absolut erfaßt werden können, sondern nach Schätzungen und Erfahrungen festgestellt werden. Also auch in diesen Fällen kommt ein Wiederbeschaffungswert, wohlgemerkt als sichere Grundlage der Kalkulation, nicht in Betracht. 3. Endlich schiebt sich zwischen Neueinkauf des Materials und Verkauf des neuen Produktes, selbst in dem hier zugrunde gelegten Fall des Verkaufs auf Bestellung, eine unter Umständen erhebliche Transportzeit ein, die sich etwa so zusammensetzt: a) Aus der Zeit, bis die Bestellung beim Lieferanten eintrifft: Zufällig können sich gerade in dieser Zeit Preiserhöhungen durchgesetzt haben. b) Aus der Zeit, bis die Ware in der Unternehmung verwendungsfähig ist. c) Aus der Zeit, bis das Material den Produktionsprozeß durchlaufen hat. Ich erlaube mir, hier als Beispiel die keramische Industrie anzuführen, und zwar speziell die Herstellung von Mosaikplatten. Das Rohmaterial, in der Hauptsache die Tonerde, wird zunächst getrocknet. Da die natürliche Trocknung die beste und billigste ist, wird man aus Gründen des kontinuierlichen Betriebes gezwungen sein, stets ein größeres Lager zu halten. Ehe nun das Material in den Produktionsprozeß eintritt, wird es zerkleinert bis zu staubförmiger Masse, dann mit Zusatzmaterialien verarbeitet, wiederum getrocknet und wiederum gemahlen. Die Pressenleistung ist natürlich von Größe und Einrichtung des Betriebes abhängig, doch werden auch bis zur Herstellung als Halbfabrikat besonders bei größeren Aufträgen einige Tage, ja Wochen vergehen. Der größte Zeitverlust — rein produktionsmäßig gesprochen — tritt aber beim Brennen der Halbfabrikate ein, da dieser Prozeß ca. 7—10 Tage erfordert. Hinzu kommen die Transportarbeiten innerhalb des Betriebes: Ein- und Aussetzen der Öfen, Sortieren, Magazinieren und Verladen, so daß in normalen Fällen und abgesehen von der Materialeinlagerung immerhin 3—4 Wochen Lieferzeit als Durchschnitt angegeben werden. Die sog. Unkosten steigen, wenn auch nicht proportional, ebenfalls in so langer Zeitspanne und häufig auch die Löhne. Wie oft kommt es vor, daß selbst bei kürzerer Lieferzeit neue Tarifverträge alle bisherigen Kalkulationen über den Haufen werfen. — Der „Ersatzwert des Marktübergangs" kann also niemals eine absolut sichere Grundlage der Vorkalkulation abgeben, weil jene Zeitspanne zwischen Einkauf und Verkauf eine wertmäßige Berechnung nicht zuläßt; denn niemand vermag die positive oder negative Änderung des Geldwertes vorauszusagen. Trotzdem ist dieser Wert, wie später gezeigt wird, nicht als unbrauchbar zu verwerfen. Ich lehne ihn nur ab als Grundlage der Kalkulation, weil er nicht dazu dienen kann, den Geldwertschleier zu beseitigen, der heute über der Betriebsgebarung und der Betriebsführung lagert. Er wird weiter unten als sog. „Spezialindex" den Umrechnungswertmaßstab abgeben und dann als der einzig folgerichtige Abschluß der quantitativen Kalkulation und technischen Buchführung anerkannt werden, wenn man ihn als solchen Umformer der rein innerbetrieblichen Mengenverrechnung zu der marktbedingten Geldwertrechnung benutzt. M. a. W.: Zunächst ist eine absolute Mengenrechnung zur Erkenntnis des tatsächlichen Aufwandes und der Leistung für den Leiter der Unternehmung zu fordern; erst wenn die Produkte in den Markt übergehen sollen, wird man ihre Preise zu den jeweiligen Wiederbeschaffungs-

kosten festsetzen; wenn damit auch nicht allein und absolut das Prinzip der absoluten Werterhaltung durchgeführt wird, so hat man dennoch einen bestimmten Wertmaßstab, der dann in der Finanzierung und Bilanz in dem Verhältnis von Debitoren und Kreditoren stabilisiert werden kann.

A. III. Was ist nun quantitative Kalkulation und technische Buchführung und in welcher Wechselbeziehung stehen beide zueinander? Wie der Name besagt, wird bei quantitativer Kalkulation der Wert als Maßstab zunächst ausgeschlossen und dafür eine reine Mengenrechnung eingeführt. Grundlage dazu ist die sog. technische Buchführung, d. h. die Gesamtheit aller Aufzeichnungen über die Bewegungen der Mengen innerhalb des Betriebes. Hierhin gehört also die Lagerbuchführung, die Abrechnung der Löhne und der Unkosten, die also alle rein quantitativ durchgeführt werden müssen. Weiter unten (Abschn. C. I. und II.) werden die Einzelheiten dargestellt. Das Ziel sei hier schon angedeutet: Die technische Buchführung soll nur auf Grundlage statistischer Rechnungsmethoden geführt werden, damit über jeden einzelnen Betriebsaufwand Vergleiche möglich sind. Voraussetzung dazu ist eine weitgehende Spezialisierung dieser Aufzeichnungen; deshalb wird noch zu prüfen sein, ob das M.L.P.-System sich als Grundlage für diese Berechnungen eignet. Jedenfalls muß die leitende Stelle in solchen Aufzeichnungen von Periode zu Periode Vergleichsmöglichkeiten haben, und sie wird sie haben, weil die reine Mengenrechnung, sofern sie entsprechend differenziert ist, auf absolute Maßstäblichkeit zurückgeht. In der sog. kalkulatorischen Buchhaltung vereinigen sich, soweit sie die Betriebsvorgänge aufzeichnet, quantitative Kalkulation und technische Buchführung. Es werden tatsächlich reine Bestandskonten geführt, und so ist eine Betriebsübersicht gewährleistet, da der Geldwertschleier ausgeschaltet ist. Der Geldwert tritt erst wieder auf in dem sog. Erfolgskonto und dort nur als Umformungsfaktor. Die kalkulatorische Buchhaltung stellt sich nun dar in ihrer wirklichen Form, nämlich als Statistik, wie ja auch bei Geldwertrechnung durch die Trennung der reinen Bestandskonten von den Erfolgskonten dasselbe Ziel prinzipiell erreicht werden soll. Die technische Buchführung wird also, unter der weiteren Voraussetzung der Spezialisierung einzelner Konten, das getreue Abbild der gesamten quantitativ zu erfassenden Bewegung innerhalb des Betriebes darstellen; ihre Tätigkeit endet beim Erfolgskonto: Nun müssen die Geldwerte eingesetzt werden, und zwar aus den angeführten Gründen der Sicherheit zum Wiederbeschaffungskostenwert. Zusammenfassend ist als Weg und Ziel der Quantitätsrechnung festzustellen: Engstes Zusammenarbeiten von technischer Buchführung und quantitativer Kalkulation in der Form der kalkulatorischen Buchführung, Umformung der Mengenwerte in Geldwerte erst im Erfolgskonto (Warenkonto, Verkaufskonto), damit die Gefahr des Verkaufs unter den Selbstkosten, so wie dies bei den beiden ersten von Schmidt erwähnten Kalkulationsmethoden möglich ist, beseitigt wird und der leitenden Stelle in dem System der Mengenrechnung eine tatsächliche Maßstäblichkeit zur Beurteilung der Ökonomik des Betriebes gegeben ist. Wieweit dieser Maßstab als Grundlage zum Abschätzen der zukünftigen Wiederbeschaffungskosten dienen kann, darüber im Schlußkapitel einige Bemerkungen.

B. I. Eine wichtige Vorfrage ist noch zu erledigen, ehe das M.L.P.-System dargestellt und kritisiert wird, nämlich: Gibt es überhaupt eine Selbstkosten*berechnung*?

Voraussetzung jeder Berechnung ist irgendeine Maßstäblichkeit. Gab es nun jemals eine solche Maßstäblichkeit für das Selbstkostenwesen der Industrie und welcher Maßstab gilt heute? Daß früher der Geldwertmaßstab, wenn er auch noch unveränderlich schien, letzten Endes doch nicht die Grundlage zu einer *Berechnung* der Selbstkosten sein konnte, beweist die in der Literatur häufig angewandte Bezeichnung „Selbstkosten-Kalkulation“ (z. B. bei Lehmann, Theorie der industriellen Kalkulation, Z. f. h. F. 1919). Und in der Tat sagt das Fremdwort „Kalkulation“ in seiner Ableitung von *calculer* mehr über Wesen und Wert der industriellen Selbstkostenrechnung aus als der Ausdruck Selbstkosten*berechnung*. Denn der einzige Maßstab der Geldwertrechnung ist das Geld; aber nur einen Teil dieses Geldes konnte man berechnen, nämlich: Effekten, Wechsel, teilweise die Debitoren, und einen Teil zählen, nämlich die Kassenvorräte und die unverzinslichen Reichsbank- und Postscheckguthaben. Alle anderen Werte waren nicht in diesem exakten Sinne zu zählen oder zu berechnen, sondern nur zu schätzen, insbesondere alle Anlagewerte. So hat man sich denn auch tatsächlich in den weitaus meisten Fällen mit einer Selbstkostenschätzung begnügt: die Vorkalkulation blieb nach einem amerikanischen Ausdruck: „Prophesying calculation“, die Nachkalkulation: „Costfinding“. Das Ziel war ja, eine Grundlage zum Bemessen des Verkaufspreises zu haben; man bemühte sich wohl auch, die Selbstkosten zu „berechnen“, aber selbst der unwandelbar scheinende Geldwert konnte nur in den genannten seltenen Fällen Maßstab sein, da 1. der Wert der Anlagen schon infolge der Abschreibungsquoten und einer angenommenen Nutzungsdauer niemals genau festgestellt werden konnte, 2. die Zeit niemals ein Geldwertmaßstab für geleistete Arbeit ist (Beispiel: die schwankenden Akkordabrechnungen) und somit auch der ausgezahlte Lohn, d. h. der in Geldwert ausgedrückte, kein Maßstab für die Leistung ist, 3. die Abnutzung insbesondere der Maschinen auch nur schätzungsweise festgestellt werden kann, weil neben der Abnutzung auch die Gebrauchsfähigkeit (neue Patente) zu berücksichtigen ist, 4. die Erfassung der Generalunkosten im engsten Sinne (Zinsen, Materialunkosten, interne Transportkosten, Aufsichtskosten, Handlungsunkosten usw.) auch nur *prozentualiter* durchführbar war.

Die Ausführungen lassen erkennen, daß das der

sog. Selbstkostenberechnung zugrunde liegende Zahlenmaterial keineswegs auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden konnte. Wohl hat man alle Werte in Geld ausgedrückt, weil man hier einen festen Wert hatte, der ja auch letzten Endes einen Vergleich des Gesamtaufwandes zur Gesamtleistung ermöglichte. Niemals aber war eine Berechnung der Einzelkosten durchführbar, und dieses Gefühl der Unsicherheit hat gewiß zum Ausbau der Betriebsstatistik insbesondere für die Zwecke der Vorkalkulation den stärksten Anstoß gegeben. In unserer Zeit des schwankenden Geldwertes ist dieser auch für die Gesamtkalkulation unbedingt abzulehnen. Will man auch diese Fehlerquelle nun aus den beiden Gründen der Unmöglichkeit einer Selbstkostenberechnung und des schwankenden Geldwertes vollkommen beseitigen, so bleibt nur der Weg über die quantitative Kalkulation und technische Buchführung offen.

(Schluß folgt.)

Scheingewinn und Scheinvermögen in der kaufmännischen Bilanz.

Von Manfred Berliner, Hannover.

I.

Die kaufmännische Jahresbilanz hat einen doppelten Zweck zu erfüllen:

1. Feststellung des aktiven und passiven Geschäftsvermögens.
2. Feststellung des Geschäftserfolges (Gewinn oder Verlust).

Diese beiden Zwecke lassen sich nur selten gleichzeitig, d. h. mit einer und derselben Bilanz in vollkommener Weise erfüllen. Nach dem gebräuchlichen Aufbau der Bilanz bedeutet jede Vermögensvermehrung einen Gewinn, aber man pflegt in der Bilanz keinen Unterschied zu machen zwischen dem durch den eigentlichen Betrieb erzielten Gewinn und dem durch Konjunktur hervorgerufenen Vermögenszuwachs. Um den letzteren aus dem Gewinn auszuscheiden, hilft sich der Kaufmann damit, den durch Konjunktur verursachten Zuwachs an Anlagewerten allgemein und den an Umsatzgütern entstandenen in den meisten Fällen außer Betracht zu lassen. Auch ein Zuwachs an immateriellen Gütern (Geschäftswert) bleibt unbeachtet. Diese kaufmännische Übung sucht also die Schwierigkeit durch Einhaltung einer mittleren Linie zu überwinden und das hat auch in der Goldmarkzeit für die Praxis genügt. Wesentlich dabei war auch, daß der Kaufmann den sog. „gemeinen Wert" nicht als maßgeblich anerkannte; den haben erst die Juristen in den § 40 HGB. hineingetragen, wogegen aus deren Kreis vor einigen Jahrzehnten Simon und in neuerer Zeit Fischer aufgetreten sind. Die kaufmännischen Bilanzschriftsteller haben den gemeinen Wert nie anerkannt[1]).

Diese mittlere Linie einzuhalten, macht in der Gegenwart außerordentliche Schwierigkeiten, weil nunmehr auch die große Geldentwertung zu berücksichtigen ist. Man hat sich zu deren Ausgleichung der Einfügung neuer Konten bedient. Man hat das verstärkte Erneuerungskonto oder Werkerhaltungskonto als Rücklage für die Beschaffung des Anlagen-Ersatzes in die Passiva eingestellt[2]) und das Lagererhaltungskonto als Rücklage für Wiederbeschaffung des notwendigen Waren- und Materialienbestandes[3]).

In neuester Zeit ist der Gedanke ausgesprochen, man müsse zur Verbesserung, d. h. Richtigstellung der Bilanz zunächst eine Änderung der gesetzlichen Bilanzvorschriften vornehmen; sämtliche Bilanzposten müßten zunächst gleichmäßig auf Papiermark oder Goldmark abgestellt werden, so daß die gegenwärtige Vermischung von Papiermark und Goldmark (verschiedener Grade) beseitigt werde. Erst dadurch könne die Bilanz dem Kaufmann selbst die richtigen Aufschlüsse geben und als angemessene Grundlage der Besteuerung dienen.

Es ist zu untersuchen, ob solche gesetzlichen Vorschriften erforderlich sind, evtl. worin sie bestehen sollen.

Da die Bilanz sowohl der Gewinnberechnung wie der Vermögensfeststellung dient, empfiehlt es sich, die Untersuchung in zwei Teile zu zerlegen und zunächst getrennt zu behandeln:

a) die Wirkung der Geldentwertung auf die Gewinnberechnung,
b) die Wirkung auf die Vermögensfeststellung.

II.

Die erste Frage lautet also: Wie äußert sich die Geldentwertung auf den Geschäftsgewinn?

1. Wie entsteht denn ein Gewinn (oder Verlust)?

a) Stellen wir uns eine ruhende Vermögensmasse vor, z. B. ein Warenlager, das, vielleicht wegen Krankheit des Eigentümers, eine Zeitlang (es braucht ja kein ganzes Jahr zu sein) unverändert liegen geblieben ist. Dann mögen die Preise der einzelnen Waren gestiegen sein, aber kein Kaufmann wird dabei schon von einem Gewinn sprechen; nur wenn die Preise unter den Einkaufspreis gefallen sind, gebietet die kaufmännische Vorsicht, einen Verlust in Rechnung zu stellen. Dieser Verlustfall soll zunächst ausgeschieden werden, um die Untersuchung nicht zu erschweren. Die ruhende Masse ergibt keinen Gewinn.

b) Wenn zu der ruhenden Vermögensmasse auch verzinsliche Forderungen gehören, so entsteht ein Zinsgewinn dadurch, daß ein Umsatz stattfindet. Das Recht, das ausgeliehene Geld benutzen zu dürfen, ist an den Schuldner abgetreten, und der Zins ist die Vergütung dafür. Ähnlich wenn zu der ruhenden Masse ein Patentrecht gehört, für das der Benutzer eine Lizenz zahlte. Oder ein vermietetes Grundstück, für dessen Benutzung Miete ge-

[1]) Neue Vorschläge macht Fr. Schmidt, Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft, Leipzig 1921.

[2]) Vergleiche meinen Aufsatz in der „Deutschen Steuerzeitung", Januar 1921.

[3]) Vergleiche den „Manufakturist" Nr. 2, 1922, und meine Aufsätze dazu in Nr. 5 u. 11 des gleichen Blattes.

zahlt wird. Hier bilden das Recht der Benutzung des Patents oder des Grundstücks Gegenstand des Umsatzes.

c) Eine völlig ruhende Masse wird nur selten vorkommen; es empfiehlt sich aber, sie in den Vorstellungskreis einzuführen, weil man erst dann klar erkennt, daß Gewinn nur durch Umsätze entsteht.

d) Umgesetzt werden nicht nur Waren oder warenähnliche Gegenstände, wie Wertpapiere sowie Rechte, sondern auch Arbeitsleistungen, insbesondere die eigene Arbeit des Geschäftsinhabers, die eine wichtige Quelle des Gewinns bildet. Deshalb ist der Umsatz nicht nur die Quelle des Gewinns beim Kaufmann und Fabrikanten (Landwirt), sondern auch beim Kopf- und Handarbeiter, sei er selbständiger Arbeiter oder Angestellter, oder gehöre er einem der sog. freien Berufe an. Immer entsteht der Gewinn erst aus einem Umsatze.

Nachdem wir festgestellt, daß ein Geschäftsgewinn nur durch Umsätze entsteht, können wir die Wirkung der Geldentwertung bei dem Umsatz der einzelnen Güterarten des Kaufmanns untersuchen.

2. Die Vermögensmasse des Kaufmanns besteht aus dreierlei Arten von Gütern oder Werten:

a) Anlagewerte,
b) Umsatzwerte,
c) Geldwerte.

a) Die Anlagewerte kommen vorzugsweise beim Fabrikanten (Landwirt) vor. Es sind die Gebäude, Maschinen, Geräte u. dgl. Sie werden nicht mit einem Male umgesetzt, sondern nur nach und nach, nämlich dadurch, daß man sich ihrer zur Güterherstellung bedient und sie dadurch abnutzt. Nur die durch Abnutzung verbrauchten Teile der Maschinen usw. bilden Gegenstand des Umsatzes.

Grundstücke (der Grund und Boden selbst) werden nur in besonderen Fällen abgenutzt, wie beim Bergbau, beim Steinbruch usw., in der Landwirtschaft, wenn Raubbau getrieben wird.

b) Die Umsatzwerte bestehen aus Waren und warenähnlichen Gegenständen, Rechten und Arbeitsleistungen, wie schon erörtert.

c) Die Geldwerte bestehen aus Gegenständen, deren Quantität in Geld ausgedrückt wird, also das Geld selbst, Forderungen und Schulden.

3. Nun zur Wirkung der Geldentwertung.

a) Die Abnutzung der Anlagewerte erfordert nach gewisser Zeit eine Erneuerung der Anlage, die infolge der Geldentwertung einen größeren Geldaufwand nötig macht. Früher konnte man damit rechnen, daß diejenigen Beträge, die durch „Abschreibung" aus dem Bruttogewinn zurückgehalten wurden, zur Ersatzbeschaffung ausreichten. Unter der Geldentwertung hat sich das geändert, und wenn man nicht den nunmehr höheren Betrag aus dem Bruttogewinn zurücklegt, erscheint der Reingewinn in unrichtiger Höhe. Der Fehler wird vermieden durch richtige Dotierung des Erneuerungskontos nach Maßgabe der Erneuerungskosten. Wir erhalten das moderne Erneuerungs- oder Werkerhaltungskonto [4]). Es verhütet die unrichtige Auffassung von der Höhe des Reingewinns, soweit die Umsätze der Anlagen, nämlich der Verbrauch der abgenutzten Teile, in Frage kommen, in nahezu vollkommener Weise.

Ganz vollkommen kann die Methode nicht sein, weil die Rücklagen auf Werkerhaltungskonto nur für das letzte Jahr richtig berechnet werden können, die tatsächliche Erneuerung der Anlagen aber erst nach einer Reihe von Jahren stattfindet, wo wieder andere Geldzustände herrschen können. Eine jährliche Regulierung der alten Rücklagen ist immerhin möglich [5]).

b) Bei den Umsatzwerten ergibt die Verwertung von Rechten und Leistungen, soweit nicht langfristige Verträge in Frage kommen, keinen durch Geldwertänderung herbeigeführten Scheingewinn oder Scheinverlust; diese Umsätze pflegen sofort beglichen zu werden, und sie folgen in ihrer Höhe den Geldwertschwankungen, wenn auch nicht immer so schnell, wie es vielleicht wünschenswert wäre. Die Höhe der Provision, die eine Bank ihren Kunden berechnet, steigt bei fallendem Geldwert ganz von selbst durch die größere Umsatzziffer; und die vergrößerten Unkosten kann die Bank leicht durch Erhöhung des Provisionssatzes ausgleichen. Deshalb sind die am Ende des Jahres ausgewiesenen Provisionsgewinne der Banken durchaus wirkliche Gewinne, die höchstens durch die im Laufe des Jahres stattgehabten Geldwertschwankungen in etwas berührt sein können. Das ist aber ein nur unwesentlicher Mangel, der uns gleichgültig lassen kann. Was hinsichtlich der Provisionen gesagt ist, gilt auch für Zinsgewinne.

Anders liegt die Sache bei den Lagervorräten an Waren und Materialien. Zur Aufrechterhaltung des Betriebes ist ein gewisser eiserner Bestand nötig, der ebenso regelmäßig ersetzt werden muß wie eine abgenutzte Maschine. Wenn nun bei fallendem Geldwerte die Preise steigen, so ist es nicht möglich, aus dem Verkaufserlös des früheren Lagers die Ersatzware zu beschaffen, obwohl vielleicht die Verkaufspreise der früheren Ware schon erheblich höher waren als der Preis bei festem Geldwert. Es entsteht ein Scheingewinn, wenn man nicht von dem Verkaufserlös soviel in Abzug bringt, wie zur Ersatzanschaffung erforderlich ist. Man hat dafür die Errichtung eines „Lagerhaltungskontos" konform dem Werkerhaltungskonto vorgeschlagen; man kann sich aber auch durch eine von der altgebräuchlichen Methode abweichende Art der Inventurpreisansätze helfen.

c) Recht schwierig zu entscheiden ist die Frage, ob die Geldentwertung auch auf die Umsätze in

[4]) Vgl. übrigens die Begründung zu Art. 185 a des Aktiengesetzes von 1884; Vorlage an den Bundesrat S. 261. Berlin 1883. Auch abgedruckt in meiner „Buchhaltungs- und Bilanzenlehre", 5./6. Aufl., S. 195, 3. Absatz.

[5]) Vgl. Prion, Die Finanzierung und Bilanz wirtschaftlicher Betriebe unter dem Einfluß der Geldentwertung. Berlin 1921.

Geldwerten einen Einfluß ausübt. Als klassisches Beispiel wird behauptet: durch die Rückzahlung einer in Goldmark aufgenommenen Darlehnsschuld in entwerteter Papiermark sei für den Schuldner ein Gewinn in Höhe des Geldwertunterschiedes entstanden. Ein Umsatz — also die Möglichkeit eines Gewinns — hat hier zweifellos stattgefunden, aber es ist nötig, festzustellen, was eigentlich der Schuldner dem Gläubiger gegen die getilgte Schuld gegeben hat.

Einige typische Fälle mögen betrachtet werden: Nehmen wir an, ein Schuldner habe seinerzeit das Anlehen benutzt, um seine flüssigen Mittel zu stärken oder leichter Kredit geben zu können und er zieht nunmehr diese Gelder aus seinem Geschäft wieder heraus. Wenn es richtig wäre, daß ihm die Tilgung der Schuld einen Gewinn erbringe, so muß das Gegenteil für die Flüssigmachung der von ihm gegebenen Kredite gelten; an ihnen macht er Verlust, und Gewinn und Verlust gleichen sich vollkommen aus.

Ein anderer Fall: Das aufgenommene Goldmark-Anlehen hat zur Beschaffung von Maschinen gedient; dann sollte es — wirtschaftlich angesehen — getilgt werden können, wenn die Maschinen sich verbraucht haben und wertlos geworden sind; es sollte also aus den durch das Erneuerungskonto gebundenen Mitteln getilgt werden können. Aber diese Mittel dürfen nicht angegriffen werden, weil sie, bei fortgesetztem Unternehmen, zur Beschaffung der Ersatzmaschinen dienen müssen. Praktisch kann daher die Tilgung der Schuld nur aus dem Gewinn erfolgen. (Handelt es sich um ein fälliges Darlehn und reicht der zeitige Gewinn zur Tilgung nicht aus, so muß neues Kapital zur Ergänzung herangezogen werden, und dann findet insoweit eine Tilgung der Schuld nicht statt.) Das ist auch zur Goldmarkzeit nicht anders gewesen. — Nehmen wir eine feste Ziffer, 50 000 M, die aus dem Gewinn zur Tilgung der Schuld verfügbar sind. Um 50 000 M zu verdienen, mußte der Kaufmann zur Goldmarkzeit 1000 Stück Ware verkaufen; jetzt zur Papiermarkzeit genügt dazu ein Verkauf von, sagen wir, 40 Stück. Der Kaufmann erübrigt also — und das ist wirklich ein Gewinn — den Überschuß aus dem Verkauf der übrigen 960 Stück. Dieser Gewinn zeigt sich auf seinem Warenkonto, ohne daß man eine Wertänderung des Schuldkontos in Betracht zu ziehen braucht. — Würde das Unternehmen aber nach erfolgter Abnutzung der Maschinen nicht fortgesetzt, so würde der auf dem Erneuerungskonto stehende, die Darlehnssumme übersteigende Betrag allerdings als Gewinn zu bezeichnen sein. Aber dieser Gewinn ist nicht durch die Tilgung der Schuld entstanden, sondern daraus, daß für die Erneuerung der Maschinen eine dem Papiermarkpreise entsprechende Summe wohl zurückgelegt, aber nicht verwendet ist. Buchhalterisch: der Gewinn erscheint auf dem Erneuerungskonto, braucht sich also nicht auf dem Schuldkonto zu zeigen.

Ein dritter Fall: Ein Agent mußte, um eine Schuld von 10 000 M zu tilgen, zur Goldmarkzeit 150 Tage arbeiten. Jetzt braucht er zum gleichen Zwecke nur 15 Tage Arbeit. Er erübrigt also 135 Tage Arbeit, und sein Gewinn aus dieser letzteren erscheint auf seinem Provisionskonto, braucht also ebenfalls nicht auf dem Schuldkonto zum Vorschein zu kommen.

Ein vierter Fall, der den behaupteten Verlust an Debitoren beleuchtet: Ein Fabrikant besitzt am 1. des Monats ein Bankguthaben von 100 000 M zur Deckung der Löhne des nächsten Monats. Infolge der Geldentwertung steigen die Löhne während des Monats auf 140 000 M. Der einen Verlust bildende Mehraufwand von 40 000 M erscheint als Verlust auf dem Lohnkonto, braucht also nicht Verlust auf dem Bankkonto zu sein.

4. Wir sehen also, daß die Geldentwertung nicht notwendig einen Gewinn durch den Umsatz der Geldgüter hervorbringen muß, daß vielmehr, wo ein solcher scheinbar hervortritt und deshalb als vorhanden angenommen wird, die Ursache des Gewinns an anderer Stelle als bei den Geldgütern gesehen werden kann. Daraus erklärt sich auch, daß wohl die Fabrikanten nach dem Werkerhaltungskonto und die Warenhändler nach dem Lagererhaltungskonto gerufen haben, aber noch keine Bank ihre Stimme nach einem Konto zum Ausgleich von Scheingewinnen erhoben hat.

Nun kann man allerdings die Sachlage auch anders betrachten. Man kann die obigen Gewinne an Erneuerungsrücklagen, an dem Mehrverkauf von Waren, an dem Mehreingang von Provision und den Verlust an dem Mehraufwand von Löhnen als Gewinn oder Verlust an den Geldgütern ansehen und auch so darstellen, indem man die Umsätze, nämlich die empfangenen oder gegebenen Papiermarkbeträge, auf Goldmarkbeträge reduziert. Aber das ist eine sehr gezwungene Anschauung und Umrechnung, und ich vermag einen praktischen Vorteil in der Anschauung vom Gewinn oder Verlust an den Geldgütern nicht einzusehen.

Ein wichtiger und meines Erachtens entscheidender Unterschied in den beiden Anschauungen ist nun folgender.

Wer den Gewinn auf der Waren- usw. Seite sieht, dem erscheint der Gewinn erst nach erfolgtem Umsatz; wer den Gewinn aber auf der Geldseite erblickt, dem erscheint er auch ohne erfolgten Umsatz, schon bei dem ruhenden Vermögen. Und wer nun der letzteren Anschauung huldigt, der verläßt den Grundsatz des Kaufmanns, nicht realisierte Gewinne nicht in das Jahresergebnis aufzunehmen, solches mindestens nur in Ausnahmefällen zu tun.

Bei natürlicher, ungezwungener Anschauung hat die Geldentwertung lediglich Einfluß auf den Gewinn an dem Umsatz der Anlagegüter und der Umsatzgüter. Bei den ersteren kann dieser Einfluß durch Einsetzung eines Erneuerungskontos (Werkerhaltungskontos) ausgeglichen werden, bei den Umsatzgütern durch Einsetzung eines Lager-

erhaltungskontos oder entsprechende Bewertung der Dauerbestände.

Da handelsgesetzlich diese Maßnahmen zweifellos zulässig sind, so sind neue bilanzgesetzliche Vorschriften nicht erforderlich.

III.

Nun zur zweiten Frage: Wie äußert sich die Geldentwertung auf das bilanzmäßige Vermögen?

Wie schon erwähnt, besteht ein Unterschied in der Auffassung der Kaufleute und der Mehrzahl von Juristen über die Bewertung des Vermögens in der Bilanz. Während diese aus § 40 HGB. die Vorschrift herauslesen, es solle der gemeine Wert zugrunde gelegt werden, hat der Kaufmann niemals diesen Wert, der dem ungefähren Verkaufswerte entspricht, als maßgeblich anerkannt; er hat stets seine subjektive Auffassung über den Wert gelten lassen.

Der Kaufmann pflegt aber auch in seinen Jahresbilanzen vielfach noch unter einem subjektiv wohl zulässigen Werte zu bleiben, weil das Risiko, das in jedem Unternehmen steckt, ihm Vorsicht gebietet, und es kommt ihm nicht darauf an, daß dadurch der errechnete Gewinn niedriger ausfällt. Wie schon gesagt, sucht er eine mittlere Linie, um die beiden Aufgaben der Bilanz, die Vermögens- und Erfolgsermittlung, in eins zu lösen.

Wenn es sich daher um eine Auseinandersetzung oder um den Verkauf des Geschäfts auf Grund einer Bilanz handelt, so können die gewohnten Grundsätze der Jahresbilanz nicht angewendet werden. Man stellt dann eine ganz neue Bilanz auf, die sich oft sehr wesentlich von der Jahresbilanz unterscheidet.

Man darf ruhig sagen, daß nur selten eine Jahresbilanz den Verkaufswert der Vermögensmasse darstellt, daß also nach juristischer Anschauung kaum eine Bilanz richtig ist.

Aber auch unter Zugrundelegung der allgemeinen Bewertungsregeln sind zahlreiche Bilanzen unrichtig; nämlich alle diejenigen, die stille Reserven enthalten. Man denke z. B. an die vielen M 1.—-Posten. Der Kaufmann und die Rechtsprechung halten das für zulässig; das Vermögen soll nur nicht zu hoch dargestellt werden; zu niedrig schadet nichts und ist erlaubt.

Durch die Geldentwertung ist nur eine neue Unwahrheit in die Bilanz hineingekommen; es werden Werte addiert und voneinander subtrahiert, die wohl gleichnamig sind, indem sie alle „Mark" heißen, die aber als Goldmark oder Papiermark sehr Verschiedenes bedeuten.

Wer nicht imstande ist, diese Markbeträge auf ihre Natur zu untersuchen, dem sagt die Bilanz als Vermögensdarstellung recht wenig. Die Geldwerte allerdings können als verständliche Werte angenommen werden; sie bedeuten immer Mark nach dem Tageswerte. Die Unverständlichkeit der Bilanz erstreckt sich nur auf die Anlagen und die Umsatzwerte. Diese Werte waren auch schon zur Goldmarkzeit diejenigen, in denen die stillen Reserven steckten (wenn man nicht geradezu fingierte Schulden in die Bilanz aufnahm oder gute Forderungen als minderwertige darstellte). In der neueren Zeit hat also eigentlich nur eine Verstärkung der Unlesbarkeit stattgefunden, die aber durch die Einsetzung von gut berechneten, nicht nur oberflächlich geschätzten Werk- und Lagererhaltungskonten, zu einem großen Teil auch für die Vermögensdarstellung schon wieder gemildert wird[6]); der Nebel, der schon immer auf zahlreichen Bilanzen lag, hat sich nur ein wenig verdickt und weiter ausgebreitet. Außerordentlich viele Bilanzen stellten schon immer nur scheinbar das richtige Vermögen dar; durch die Geldentwertung ist der Schein nur verstärkt worden.

Ist das nun ein Grund zu gesetzlichen Maßnahmen? Leidet jemand darunter, daß er die etwas dickere Nebelschicht nicht durchdringen kann? Ich denke nicht. Wer ein Interesse daran hat, das wahre Bild der Vermögenslage zu sehen, der hat auch schon vormals genauere Aufschlüsse verlangen müssen, als die einfache Bilanz ihm bieten konnte. Und wer überhaupt nicht imstande ist, eine Bilanz zu lesen, den können auch neue Vorschriften nicht klüger machen.

Von Wichtigkeit könnte es sein, daß der Steuerfiskus genauere Aufschlüsse erhielte. Dazu würden entsprechende Vorschriften der Vermögenssteuergesetze genügen, so daß allenfalls alle zwei bis drei Jahre eine besondere Steuerbilanz aufzustellen wäre. Das geschieht vielfach auch heute schon. Daneben kann die handelsgesetzliche Jahresbilanz unverändert bleiben.

Wollte man aber, ungeachtet der vorstehenden Einwendungen, die Bilanzwerte auf einen gleichen Nenner bringen, so hätte man die Wahl wohl nur zwischen reinen Goldmarkwerten und reinen Papiermarkwerten. Die Wahl einer neuen Einheit dürfte wohl einstweilen nicht in Betracht kommen. Wählt man die Papiermark, so müssen die zu Goldmark oder Halb- und Viertelgoldmark angeschafften Werte mit dem Entwertungsfaktor multipliziert werden, wo-

[6]) Wenn man Schmidt und Prion folgt, müßte auch ein „Lohnkassen-Erhaltungskonto" eingeführt werden, und am Ende verlangt man noch ein allgemeines „Geldkapital-Erhaltungskonto". Prion sagt (2 Vorträge über Scheingewinne S. 83): „Der Betrieb muß in der Lage sein, aus dem Erlös die ursprüngliche Menge von Rohstoffen anzuschaffen oder Waren einzukaufen, die Löhne für die gleiche Zahl von Arbeitskräften zu bezahlen, die Produktionsanlagen durch Reparaturen und Vorsorge für deren Ersatz auf dem alten Stand zu erhalten... Scheingewinne liegen also dann vor, wenn die bilanzmäßig errechneten Gewinne nicht ausreichen, um die ursprüngliche Ausstattung eines Betriebes mit dem erforderlichen Sachkapital sicherzustellen." (Sperrdruck von mir veranlaßt. Der Verfasser.)

Die Materialien und Waren sind in einem gewissen Umfang ursprünglich vorhanden gewesen, ebenso waren die Anlagen ursprünglich auf einem gewissen Stande. Aber zu diesem ursprünglichen Vermögen gehörten nicht auch die Arbeitskräfte; sie gehören nicht zum „Sachkapital". Der Prionschen Anschauung konnte wohl ein altrömischer Tuchfabrikant sein, der seine Waren durch als Eigentum angesehene Sklaven herstellen ließ. In heutiger Zeit ist solch eine Anschauung abzulehnen.

durch dann ein plötzliches aktives Mehrvermögen entsteht, dem ein entsprechender Passivposten gegenübergestellt werden muß. Dieser Posten wird leicht als Mehrkapital aufgefaßt werden, was sehr bedenklich ist. Wählt man dagegen die Goldmark als Maßstab, so müssen die Papierwerte reduziert werden; es entsteht dem Kapital gegenüber ein aktiver Ergänzungsposten, der einen Verlust bedeutet; außerdem werden die meisten Bilanzposten um ein Erkleckliches in ihrer Ziffer heruntergesetzt. Beides würden Begleitumstände sein, die den Kaufmann in seinem Kredit erheblich schädigen würden, und ich kann mir nicht denken, daß die Kaufmannschaft sich mit einem solchen Gesetze würde befreunden können.

Nur die Vorschriften des HGB. und des G. m. b. H.-Gesetzes, betr. die Einberufung der Generalversammlungen bei Verlust des halben Kapitals und der Anmeldung des Konkurses bei Überschuldung, bedürfen wohl einer Ergänzung, durch welche erläutert wird, wie der Kapitalverlust und die Überschuldung heute berechnet werden sollen.

Im übrigen sind neue Bilanzvorschriften auch zur besseren Feststellung der Vermögenslage nicht nötig, ja wahrscheinlich von Übel; sie sind für diesen Zweck so wenig nötig wie für die Erfolgsermittlung.

Zur Besteuerung des mehrfachen Stimmrechts bei Geschäftsanteilen im Kapitalverkehrsteuergesetz vom 8. April 1922.

Von Otto Hummel, Berlin.

Die sinkende Kaufkraft der Mark bedingte nach dem Weltkriege in der einzelnen Wirtschaftsunternehmung einen vermehrten Kapitalbedarf. Bei der Gesellschaftsunternehmung ließ sich die Bereitstellung dieser Mittel wesentlich leichter bewerkstelligen als bei der Einzelunternehmung. Der Grund liegt in der Art der Kapitalbeschaffung. Während jener, durch ihren rechtlichen Aufbau, der gesamte Kapitalmarkt zur Verfügung steht, muß diese an einzelne Kapitalgeber herantreten, die ihrerseits nicht immer gewillt sind, nur die Position eines Darlehensgebers einzunehmen. Durch die Abneigung des Einzelunternehmers, den Kapitalgebern entsprechende Rechte in der Unternehmung einzuräumen, gestaltete sich manches Projekt sehr schwierig.

Das Gesagte würde die Vermutung zulassen, daß nur in der Einzelunternehmung die Persönlichkeitsnote zum Ausdruck komme. Daß dies nicht im vollen Umfange zutrifft, das haben die Kapitalerhöhungen der Gesellschaftsunternehmungen in den letzten Jahren gezeigt. Das Moment der Interessensgruppenbildung, mit dem Zwecke, das ausschließliche Bestimmungsrecht in der Unternehmung auch ohne großen Aktienbesitz auszuüben, trat immer mehr hervor. Die Zusammensetzung solcher Interessensgruppen ist verschieden. Auf der einen Seite können es die geistigen Führer sein, die vielleicht früher die Inhaber der Unternehmung vor deren Umwandlung zur Gesellschaftsform waren, auf der anderen die Kapitalgeber, die sich kraft ihrer finanziellen Mitwirkung einen maßgebenden Einfluß in die Betriebsgebarung sichern wollen. Eine klare Abgrenzung zwischen diesen beiden Personengruppen ist nicht immer erkennbar.

Solange der Kapitalbedarf in normalen Grenzen verlief, war eine Gefährdung der seither von einer Personengruppe vertretenen Interessenspolitik nicht zu befürchten. Die ins Uferlose gleitende Geldentwertung hatte aber einen solchen vermehrten Kapitalbedarf zur Folge, daß das Verlustiggehen dieses maßgebenden Bestimmungsrechts an andere, an solche Gruppen, die in derartig bewegten Zeiten das Kapital zur Verfügung stellen konnten, immer wahrscheinlicher wurde. Der weltwirtschaftspolitischen Lage entsprechend lag diese Möglichkeit dem eine starke Valuta besitzenden Ausländer am nächsten. Die Überfremdungsgefahr durch ausländisches Kapital war groß, deren Folge eine Kontrolle wie eine Mitbestimmung in der Geschäftspolitik sein mußte.

Bei der Festlegung des Gesellschaftsvertrages lassen die §§ 185 und 252 Abs. 1 und § 320 Abs. 3 des HGB. für Aktiengesellschaften und für Kommanditgesellschaften auf Aktien, der § 47 Abs. 2 des G. m. b. H.-Gesetzes für G. m. b. H. zu, daß die zur Kapitalbeschaffung ausgegebenen Anteile mit verschiedenen Rechten ausgestattet werden können. Außer dem Vorzugsrecht bei der Gewinnverteilung oder der Liquidation ist ein solches mit mehrfachem Stimmrecht möglich. Die Verwendung des letzteren ist sehr beliebt, ja man kann sagen, zur Regel geworden. In seltenen Fällen wird in letzter Zeit der von einer Gesellschaftsunternehmung zwecks Kapitalerhöhung aufgelegte Prospekt nicht die Schaffung einer Gruppe Aktien mit Vorzugsrechten vorgesehen haben.

Zeitverhältnisse haben die Wahrung persönlicher Interessen in aller Schärfe zeigen lassen. Selbst dort, wo eine Überfremdung durch ausländisches Kapital ganz unwahrscheinlich war. Das Wort Überfremdung wurde zum Schlagwort und kennzeichnete den Standort der Interessengruppen.

Die Potenzierung des Stimmrechts wird verschieden angewandt, doch sind gewisse Merkmale erkennbar. Diese liegen einmal in der Zahl der neuaufzulegenden Aktienstücke, zum anderen in der Möglichkeit, wieviel von diesen Aktien von der seither die Majorität besitzenden Gruppe übernommen werden können. Die zu übernehmenden Aktien werden dann mit einem solchen erhöhten Stimmrecht versehen, daß für diese Gruppe die klare Majorität gesichert ist. Gesichert auch für künftige Aktienauflagen.

Das 10—20fache Stimmrecht ist nicht selten anzutreffen. Grenzen nach oben sind in gesetzlichen Bestimmungen nicht enthalten. Einem willkürlichen Verwenden des erhöhten Stimmrechts scheinen jedoch durch das Kapitalverkehrsteuergesetz vom 8. April 1922 gewisse Grenzen gegeben zu sein. Das Gesetz sieht in § 15, außer der erhöhten ein-

maligen Steuer von $7^1/_2$ % in § 11, eine laufende Besteuerung derjenigen Anteile von Aktiengesellschaften, Kommanditgesellschaften auf Aktien vor, die mit einem mehrfachen Stimmrecht ausgestattet sind. Die Steuer beträgt für jedes Geschäftsjahr 3 ‰ des Mehrbetrages, der sich ergibt, wenn der Nennbetrag des Anteils mit dem ausgesprochenen Stimmrecht in Übereinstimmung gebracht würde. Teile eines Geschäftsjahres werden voll gerechnet.

Ist z. B. ein Anteil (Aktie) mit einem 20fachen Stimmrecht versehen, so ergibt sich ein laufender Steuerbetrag von:

$$\frac{(20-1)\times 1000\times P}{1000} = \frac{19\times 1000\times 3}{1000} = \underline{\text{M } 57.-}.$$

Das auf der Aktie liegende einfache Stimmrecht wird von der laufenden Steuer nicht erfaßt, da dieses schon der einmaligen Emissionssteuer von $7^1/_2$ % unterliegt. Die Steuerschuld entsteht mit dem Ablauf des Geschäftsjahres; Steuerschuldner ist die Gesellschaft.

Für G. m. b. H. finden diese Vorschriften nach § 15 Abs. 4, wenn einem Gesellschafter für je 100 M eines Geschäftsanteils mehr als eine Stimme eingeräumt ist, sinngemäße Anwendung.

In der dem Gesetzesentwurf beigefügten Begründung hat der Gesetzgeber zum Ausdruck gebracht, daß die zuerst so stark betonte Überfremdungsgefahr durch ausländisches Kapital zurzeit nicht mehr in dem Maße in Betracht komme. Im Gegenteil, das mehrfache Stimmrecht werde immer mehr dem Zwecke der Interessenspolitik bestimmter Personengruppen nutzbar gemacht. Eine Besteuerung könne, im Hinblick auf die durch das mehrfache Stimmrecht bedingten Vorteile, von diesen Gruppen gut getragen werden.

Steht das erhöhte Stimmrecht dem Reiche, den Ländern oder Gemeinden (Gemeindeverbänden) zu oder wird dieses nur auf Fälle der Besetzung des Aufsichtsrats, der Änderung der Satzung oder der Auflösung der Gesellschaft beschränkt, so tritt nach § 15 Abs. 5 keine Besteuerung ein.

Nach § 15 Abs. 3 des Gesetzes ist die Gesellschaft als Steuerschuldner berechtigt, den Steuerbetrag an dem Gewinnanteil, der auf die bevorrechtigten Gesellschafter entfällt, abzuziehen, soweit diese Vorrechte nach dem Inkrafttreten des Gesetzes geschaffen worden sind.

Beträgt z. B. der feste Dividendensatz einer Vorzugsaktie mit 20fachem Stimmrecht 8 %, so ist an dem auf diese Aktie entfallenden Dividendenbetrag von 80 M der weiter oben errechnete Steuerbetrag von 57 M in Abzug zu bringen. Die Auszahlung verringert sich auf 23 M. Der Vorzugsaktionär erhält nicht 8 %, sondern nur noch 2,3 % Dividende. Sein Ausfall ist 5,7 %. Diesem Ausfall, der je nach der Höhe des Stimmrechts kleiner oder größer wird, kann von der die Majorität besitzenden Personengruppe begegnet werden. Sie stattet die Vorzugsaktie neben dem erhöhten Stimmrecht mit einem festen Dividendensatz aus, der den Steuerbetrag für das erhöhte Stimmrecht mit einschließt. Nach dem Beispiel des 20fachen Stimmrechtes würde der Dividendensatz von 8 auf rund 14 (13,7) % zu erhöhen sein, um den Ausfall zu decken. Hier liegt für die Inhaber von Stammaktien, die nicht zu gleicher Zeit solche Vorzugsaktien besitzen, eine Benachteiligung, die nicht zu unterschätzen ist.

Braucht eine Gruppe nur ein vierfach erhöhtes Stimmrecht, um ihre Position zu sichern, so kann dieses vierfache Stimmrecht in anderer Form auf einem Wege erreicht werden, der die laufende Besteuerung ausschaltet. Nach § 179 HGB. genügt eine Einzahlung von 25 % auf den Nominalbetrag einer Aktie. Da in solchen Fällen nur die entgeltliche Leistung, die zum Erwerb von inländischen Gesellschaftsrechten erforderlich ist, also die geleistete Einzahlung von 25 %, der einmaligen Emissionssteuer von $7^1/_2$ % unterliegt, so ist es der Interessensgruppe unter Zugrundelegung einer 25 %igen Einzahlung möglich, mit ihren zur Verfügung stehenden Mitteln eine nominell viermal größere Aktiensumme zu erwerben. Die Gruppe verfügt somit an Stelle einer volleingezahlten Stammaktie, mit einer Stimme über vier, nicht volleingezahlte Stammaktien mit vier Stimmen.

Braucht die Unternehmung weitere Geldmittel, so muß zunächst an eine weitere Einzahlung gedacht werden. Gleichzeitig entsteht bei der Gruppe die Frage, ob sie diese weitere Einzahlung leisten kann, oder ob sie zur Aufrechterhaltung ihrer Vorrechtstellung eine andere Lösung suchen muß. Auf jeden Fall hat die Unternehmung oder vielmehr die Gruppe an jeder Aktie pro Jahr

$$\frac{(4-1)\times 1000\times 3}{1000} = \text{M } 9.-$$

Steuer gespart.

Der Unkostenfaktor „F" in der Selbstkostenberechnung.

(Erwiderung auf den Artikel im Januarheft 1922: „Unkostenverteilung nach verbrauchter Zeit.")

Von Dr. H., Mülheim (Ruhr).

Soll man die Unkosten verrechnen durch Zuschläge auf die Löhne oder auf die verbrauchte Zeit? Die Frage wurde von dem Verfasser des obengenannten Artikels zugunsten der Verrechnung nach der Zeit entschieden. Als einen Hauptgrund hierfür führt der Verfasser die Vorteile des Unkostenfaktors „F" an, dessen Darstellung ein großer Teil des Artikels gewidmet ist. In der Tat scheint die Wirkung dieses Faktors „F" auf den ersten Blick ganz vortrefflich zu sein: man erreicht ohne große Arbeit eine genaue Übereinstimmung der verrechneten mit den tatsächlichen Unkosten. Bei genauerem Zusehen kommen aber doch starke Bedenken. Einen Nachteil dieses Verfahrens führt der Verfasser selbst an: Wenn in einem Verrechnungsabschnitt anormal hohe Unkosten entstehen, so beeinflußt das nur die gerade in dieser Zeit ausgeführten Arbeiten, während die Unkosten eigentlich auf eine längere Zeit verteilt werden müssen. Aber davon abgesehen muß man

sich zunächst einmal fragen: Was hat der Unkostenfaktor „F“ mit der Entscheidung zu tun, ob ich die Zuschläge auf die Löhne oder auf die Zeit verrechnen soll? Ich kann „F“ in beiden Fällen gleich gut berechnen und anwenden. „Ut“ ist selbstverständlich in beiden Fällen gleich und „Uk“ ja eben durch die Zuschläge bekannt, gleichgültig, worauf ich die Zuschläge berechnet habe: nämlich die Summe der Zuschläge. In beiden Fällen ist die Wirkung der Anwendung von „F“ theoretisch dieselbe: die Zuschläge und die Unkosten des Verrechnungsabschnitts stimmen überein.

Wie steht es nun aber überhaupt mit der Anwendbarkeit dieses Faktors „F“ in der Praxis? Man denke sich einen großen Betrieb, z. B. eine Maschinenfabrik, die in mehrere Betriebe untergeteilt ist, und wo diese Betriebe ebenfalls je in mehrere Unterabteilungen zerfallen. Bei genauerer Selbstkostenberechnung muß jeder Betrieb und jede Unterabteilung mit verschiedenen Zuschlagssätzen rechnen, gleichgültig, ob nach der Zeit oder nach den Löhnen verrechnet wird. An der Fertigstellung einer Maschine arbeiten meist mehrere Betriebe, mindestens aber mehrere Unterabteilungen. Man müßte also, wenn man mit „F“ arbeiten will, auf der Nachkalkulation sämtliche Lohnunterlagen, getrennt nach Unterabteilungen, so lange auseinanderhalten, bis von der Betriebsbuchhaltung die Faktoren „F“ (deren es natürlich genau so viel geben müßte wie Unterabteilungen), angegeben würden, und dann sämtliche Zuschläge entsprechend ändern. Das würde in der Praxis zu unendlichen Schwierigkeiten und Verzögerungen führen. Dazu kommt noch ein weiterer schwerwiegender Punkt: Zwischen der Prüfung der Deckung der Unkosten durch Zuschläge und dem Zeitpunkt der Entstehung der Unkosten liegt, auch in gut organisierten Werken, ein Zeitraum von 4—6 Wochen. In dieser Zeit wird aber eine ganze Reihe von Aufträgen bereits nachkalkuliert und weiter berechnet sein, so daß Änderungen an den weiterberechneten Beträgen nicht mehr vorgenommen werden könnten.

In Werken mit guter Selbstkostenberechnung kann „F“ nie groß sein, da eine annähernde Übereinstimmung immer da sein wird. Wenn anormal hohe Unkosten entstanden sind, muß die Deckung derselben ohnedies auf einen längeren Zeitraum verteilt werden. Kleinere Unstimmigkeiten aber werden sich im Lauf der Monate von selbst ausgleichen. Man würde also in solchen Werken, wenn man sich die Mühe machen wollte, mit „F“ zu arbeiten, dadurch nicht viel erreichen.

Man könnte noch anführen: man erreicht aber doch (wenigstens theoretisch) eine genaue Feststellung der Unkosten. Aber auch das ist nicht richtig. Auf dem „einzelnen Arbeitsplatz“, für den „F“ errechnet wird, in obigem Fall der Unterabteilung, gibt es meist nicht nur ein, sondern mehrere „Betriebsmittel“, die mit verschiedenen Zuschlagssätzen verrechnet werden müssen. Für das einzelne Betriebsmittel kann man wohl die Unkosten ziemlich genau berechnen, um die Stundenziffer zu bekommen, aber es ist ganz unmöglich, die Richtigkeit dieser Berechnung genau zu kontrollieren! Wieviel entfällt z. B. auf eine Maschine von der Beleuchtung, Heizung, Abschreibung der Gebäude? „F“ ist also nur Durchschnittskorrekturzahl für alle Betriebsmittel dieser Unterabteilung. Wenn man daher mit „F“ arbeitet, kann der Fall eintreten, daß Arbeiten eines Betriebsmittels, die richtig verrechnet waren, durch „F“ zu hoch mit Unkosten belastet werden, dagegen die Unkosten des Betriebsmittels, das die Unterdeckung verursachte, trotz Anwendung von „F“ doch nicht durch Zuschläge auf die Arbeiten eben dieses Betriebsmittels voll gedeckt wären.

Zusammenfassend läßt sich also sagen: mit der Entscheidung „Unkostenverrechnung nach Lohn oder Zeit“ hat der Faktor „F“ nichts zu tun. Er läßt sich vielleicht in einfachen, kleineren Betrieben anwenden, in größeren Werken aber ist er praktisch unbrauchbar.

Der Unkostenfaktor „F“ in der Selbstkostenberechnung.

Antwort
auf die Einwendungen des Herrn *Dr. H., Mülheim (Ruhr).*

Von Eduard Michel, Berlin.

Die Vorteile einer zeitlichen Verteilung der Unkosten brauchen heute nicht mehr bewiesen zu werden. Um die Unkostenermittlung für wirtschaftliche Maßnahmen nutzbar zu verwerten, kann nur eine Verteilung nach verbrauchter Zeit in Frage kommen, eine grundsätzliche Erkenntnis, mit der sich jedes zeitgemäße Verfahren der Selbstkostenermittlung abfinden sollte. Man darf deshalb nicht länger zögern, die zeitliche Verteilung den Werken dienstbar zu machen, indem man mit möglichst einfachen Methoden das gewollte Ziel zu erreichen sucht.

Daß hier der Faktor „F“ den Weg vereinfacht, wird zugegeben. Nicht unwidersprochen kann jedoch bleiben, wenn behauptet wird, seiner praktischen Anwendung ständen Schwierigkeiten entgegen, die seinem besonderen Werte, nämlich Schnelligkeit und Einfachheit, bei größtmöglicher Genauigkeit Abbruch tun. Es wird deshalb festgestellt, daß die gerügten Mängel in der Praxis nicht auftreten und daß bereits eine ganze Anzahl Werke, selbst größere, mit recht unterschiedlichen Erzeugnissen, den Faktor „F“ systematisch anwenden und seine Vorteile gegenüber anderen Verteilungsverfahren zu schätzen wissen.

Es wird folgendes eingewendet:

1. Anormal hohe Unkosten der Arbeiten eines Rechnungsabschnittes, hervorgerufen durch die fehlende Benutzungsdauer hochwertiger Betriebsmittel.
2. Bei den Betriebsmitteln (Kostenorten) als Konzentrationspunkte: Vernachlässigung der bisher üblichen Abteilungslohnzuschläge, besonders wenn ein Werk mehrere Abteilungen besitzen sollte.

3. Zwischen Prüfung und Deckung der Unkosten kann ein Zeitraum liegen, innerhalb dessen gewisse Aufträge „weiter berechnet" sein können.
4. Zwischen theoretisch ermittelter Stundenziffer und tatsächlichem Unkostenverbrauch liegen Unterschiede, die die Genauigkeit beeinflussen.

Es sei dahingestellt, ob der Faktor „F" bei der Verteilung nach gezahltem Lohn ebenso vorteilhaft angewendet werden kann. Ich halte diese Frage kaum für lösbar, weil hier die Voraussetzung, der objektive Verteilungsmaßstab, die Festsetzung der verbrauchten Zeit fehlt. Würde man bei der Lohnzuschlagsmethode den Faktor „F" anwenden, dann würden die nicht unerheblichen Fehler, die der Lohn als Verteilungsmaßstab besitzt[1]), künstlich noch vergrößert, man würde also die Arbeit ihres hohen Lohnes wegen mit Fehlern doppelt belasten, einmal infolge des üblichen Abteilungszuschlags, das andere Mal infolge des Faktors „F". Anders liegen dagegen die Verhältnisse bei der Zeitverteilung der Unkosten.

Ad 1. Geht man von der Voraussetzung aus, die Selbstkosten eines Rechnungsabschnittes zu ermitteln, d. h. die Kosten klarzulegen, wie sie tatsächlich sind und nicht, wie sie eigentlich sein sollten, dann werden in der Regel hohe Unkosten auch hohe Selbstkosten zur Folge haben. Mit andern Worten, man wird sich mit dem Schwanken der Selbstkosten abfinden müssen, wenn man dieselben auf Ursachen zurückführen muß, die unmittelbar dem Verrechnungsabschnitt zur Last fallen. So sehr man auch darauf bedacht ist, hohe, einmalige Kosten auf einen möglichst großen Zeitraum zu verteilen, die fehlende Benutzungsdauer hochwertiger Betriebsmittel ist eine Kostenquelle, die unmittelbar dem Rechnungsabschnitt zur Last fällt. Daß diesen Punkt der Faktor „F" besonders scharf vor Augen führt, ist sein Vorteil!

Ad 2. Man kann, wenn man will, den Faktor je nach der vorliegenden Organisation eines Werkes abteilungsweise ermitteln. Praktisch sieht man aber vielfach davon ab, weil bei der zeitlichen Verteilung Betriebsabteilungen im landläufigen Sinne nur dort bestehen, wo es sich um indirekte Kosten, um Nebenbetriebe (unproduktive Abteilungen) handelt. Dort, wo für Aufträge unmittelbare Arbeit geleistet wird, handelt es sich um Betriebsmittel, deren Gliederung nach Abteilungen oder Unterabteilungen, weniger vom Gesichtspunkte der Kosten als von betriebstechnischen Fragen abhängt. Jedes Betriebsmittel kann zwecks Kontrolle der Stundenziffer ein persönliches Unkostenkonto erhalten, unabhängig davon, in welcher Abteilung es sich befindet. In diesem Falle wird die Ermittlung eines einzigen Faktors für das ganze Werk genügen, womit die Selbstkostenermittlung außerordentlich vereinfacht wird.

Ad 3. Es ist nicht recht ersichtlich, was unter „weiter berechnet" verstanden werden soll. Die Selbstkosten umfassen alle Arbeiten eines Rechnungsabschnittes. Das Auslassen auch nur eines Auftrages führt sowohl bei der Lohn- als bei der Zeitzuschlagsmethode mit und ohne Faktor zu Ungenauigkeiten. Um die Selbstkosten laufend zu erhalten, wird man dafür sorgen müssen, die Betriebsabrechnung mit den Betriebsvorgängen im Rahmen der allgemeinen Arbeitsreihenfolge zwangläufig zu gestalten.

Ad 4. Wenn man das Betriebsmittel als Kostenort betrachtet, wird man in einem vielseitig beschäftigten Werk sicherlich recht unterschiedliche Stundenziffern erhalten. Es würde hier zu weit führen, ihre Ermittlung zu erklären, die in meinem Aufsatz angeführten Quellen geben darüber Aufschluß. Es sei nur darauf hingewiesen, daß die Anteile des Betriebsmittels an Kraft, Licht, Heizung usw. mit hinreichender Genauigkeit errechnet werden können, wenn man für jede Kostenart nur den richtigen Verteilungsmaßstab wählt. Diesen kann man beliebig grob oder fein einstellen, entweder rechnerisch oder in besonderen Fällen unter Benutzung von Meßapparaten (Elektrizitätszähler, Dampfmesser usw.). Auch diese Möglichkeit besteht bei beiden Verteilungsarten, so daß eine mehr oder weniger große Genauigkeit der Stundenziffer dem Faktor „F" nicht zur Last fallen kann.

Zusammenfassend sei nochmals daran erinnert, daß mit Hilfe des Faktors „F" die Möglichkeit gegeben ist, genaue Vergleiche über wirtschaftliche Maßnahmen zu ziehen. Zu diesem Zwecke wird man die Stundenziffer auf eine möglichst lange Zeit konstant zu halten suchen, während der das Produkt von Stundenziffer und Benutzungsdauer eine Vergleichszahl liefert, die dem Arbeitserfolg des Betriebsmittels umgekehrt proportional ist. Andererseits gibt die Schwankung des Faktors „F" wertvolle Aufschlüsse über Wirtschaftsmaßnahmen allgemeiner Art, wie Besetzung der Betriebsmittel, anormalen Aufwand für Betriebszwecke, z. B. Personalfragen, Instandhaltungsarbeiten an mittelbaren Betriebsmitteln (Gebäuden, Anlagen usw.). Hierzu kann man den Faktor „F" in seine einzelnen Komponenten zerlegen und den Ursachen auf den Grund gehen, die zu seiner gegebenenfalls anormalen Höhe Veranlassung geben. Aber die Behauptung, daß in Werken mit einer guten Selbstkostenberechnung der Faktor „F" nie groß sein würde, kann in dieser Form nicht aufrechterhalten werden. Denn die Methoden der Selbstkostenermittlung haben auf den absoluten Wert des Faktors „F" weniger Einfluß als betriebstechnische Maßnahmen, von denen er unmittelbar abhängig ist. Die Selbstkostenberechnung kann noch so gut, d. h. genau geführt werden, während der Faktor „F" anormal schlecht bleibt, denn er spiegelt nicht die Verhältnisse des Betriebes, wie sie sein sollen, sondern er gibt uns darüber wertvollen Aufschluß, wie sie tatsächlich sind, und gewinnt damit gegenüber andersartigen Selbstkostensystemen eine nicht unerhebliche Bedeutung für jeden Betrieb.

[1]) Vgl. Krewinkel: „Der Einfluß der Art der Unkostenverteilung auf die Selbstkosten", Betrieb 1922, S. 447.

Der Verrechnungszwang beim Werkerhaltungskonto.

Von R. Hammer, Geringswalde (Sa.).

Es fehlt heute nicht an Stimmen, die immer wieder eindringlich darauf hinweisen, daß die für den Einzelunternehmer im § 59 a des Einkommensteuergesetzes vorgesehenen Erleichterungen durch die Verordnung zur Ausführung des § 59 a zum großen Teil wieder beseitigt werden, so daß in den meisten Fällen die Einkommensteuer nach wie vor auf eine Kapitalkonfiskation hinausläuft. In der Regel werden Erwägungen dieser Art auf die ungenügenden Sätze des § 2 der genannten Verordnung gestützt, nach denen im äußersten Falle das Sechsfache der Anschaffungskosten eines ersatzbedürftigen Gegenstandes zurückgestellt werden darf. Dies ist aber bei weitem nicht die einzige schwache Stelle der Verordnung. Höchst bedenkliche Folgen kann z. B. auch der in § 8 der Verordnung vorgeschriebene Verrechnungszwang herbeiführen. Es wird dort verlangt, daß die tatsächlichen Mehrkosten bei der Ersatzanschaffung (vorläufig sind dafür 40 % vorgesehen) zu Lasten der bis zum Anschaffungsjahr gebildeten Rücklage zu verrechnen sind. Einige einfache Zahlenbeispiele zeigen, wie sich eine derartige Bestimmung in der einzelnen Unternehmung auswirken wird.

Voraussetzung für alle Beispiele ist: Die beiden Unternehmer A und B müssen im Jahre 1924 eine größere Maschine in ihrem Betrieb ersetzen. A verzichtet auf Rückstellungen für diese Ersatzanschaffung, B stellt jährlich 100 000 M auf Werkerhaltungskonto zurück.

Fall 1:

	Einkommen	Steuer A	Steuer B	Werkerh.-Kto. B
	M	M	M	M
1921:	300000.—	80500.—	45500.—	100000.—
1922:	400000.—	120500.—	80500.—	100000.—
1923:	500000.—	160500.—	120500.—	100000.—
		361500.—	246500.—	300000.—

In den ersten drei Jahren hat demnach A 361 500 M, B 246 500 M Steuern gezahlt, B hat außerdem 300 000 M auf Werkerhaltungskonto zurückgestellt. Die im vierten Jahre von beiden angeschaffte Maschine koste 1 000 000 M. Beide sind berechtigt, 40 % des Anschaffungswertes, also 400 000 M abzuschreiben, B muß aber dagegen die zurückgestellten 300 000 M verrechnen. Im vierten Jahre (1924) sind demnach an Steuern zu zahlen:

	A	B
Einkommen:	M 600000.—	M 600000.— + M 300000.—
	— „ 400000.—	— M 400000.—
	M 200000.—	M 500000.—
	davon Steuer M 45500.—, insgesamt (s. o.) sind an Steuern zu zahlen M 407000.—	davon Steuer M 160000.—, insgesamt sind an Steuern zu zahlen M 407000.—

B hat also trotz Einführung des Werkerhaltungskontos am Schluß des vierten Jahres die gleiche Summe an Einkommensteuern gezahlt wie A.

Fall 2:

	Einkommen	Steuer A	Steuer B	Werkerh.-Kto. B
	M	M	M	M
1921:	900000.—	340500.—	295500.—	100000.—
1922:	700000.—	250500.—	205500.—	100000.—
1923:	500000.—	160500.—	120500.—	100000.—
1924:	300000.—	—	45500.—	—
		751500.—	667000.—	300000.—

Im vierten Jahre war hier das Einkommen beider am geringsten. A zahlt insgesamt 84 500 M mehr Steuern in den ersten vier Jahren als B, hat aber auf der anderen Seite den Vorteil, daß er einen Verlust von 100 000 M für das kommende fünfte Jahr vortragen und somit sein Einkommen im fünften Jahre erheblich kürzen kann.

Fall 3:

	Einkommen	Steuer A	Steuer B	Werkerh.-Kto. B
	M	M	M	M
1921:	200000.—	45500.—	15500.—	100000.—
1922:	400000.—	120500.—	80500.—	100000.—
1923:	700000.—	250500.—	205500.—	100000.—
1924:	1000000.—	205500.—	240500.—	—
		622000.—	642000.—	300000.—

Im vierten Jahre war hier das Einkommen beider besonders groß. A zahlt insgesamt etwa 3 % weniger Steuer als B.

Nehmen wir nunmehr an, der Ersatzgegenstand koste nur 500 000 M. Dann dürfen 40 % = 200 000 M abgeschrieben werden. Die Rücklage des B ist demnach größer als die für die Aufrechnung zugelassene Summe. Es würden dann an Steuer zu zahlen sein:

Fall 1:

	A	B
1921—1923:	M 361500.—	M 246500.—
1924:	„ 120500.—	„ 205500.—
	M 482000.—	M 452000.—
		außerdem sind M 100000.— zu je 1/7 in 7 Jahren nachzuversteuern.

In den ersten vier Jahren muß im vorliegenden Fall A 30 000 M mehr Steuer zahlen als B. Ist aber das Einkommen des B in den folgenden sieben Jahren groß, so wird er einen großen Teil der noch zu versteuernden 100 000 M an die Steuerbehörde abführen müssen, so daß der Steuervorteil in den ersten vier Jahren dadurch wieder ausgeglichen wird. Die anderen Fälle zeigen hier entsprechende Ergebnisse.

Kostet der Ersatzgegenstand 750 000 M, so dürfen 40 % = 300 000 M von beiden abgeschrieben werden. An Steuern würden dann im Fall 1 zu zahlen sein:

	A	B
1921—1923:	M 361500.—	M 246500.—
1924:	„ 80500.—	„ 205500.—
	M 442000.—	M 452000.—

Die in den ersten vier Jahren von B zu entrichtende Steuer ist demnach für den Fall, daß die Mehrkosten die Höhe der Rücklage gerade erreichen, um etwa 4 % höher als die von A zu entrichtende

Steuer. Auch hier zeigen die übrigen Fälle entsprechende Ergebnisse.

Es ist danach durchaus nicht sicher, daß durch die Einführung eines Werkerhaltungskontos an Einkommensteuer gespart wird, soweit die genannte Verordnung in Kraft bleibt. Für den Fall, daß die Einkommen sehr stark steigen oder die Rücklage auf Werkerhaltungskonto die für die Abschreibung zulässigen Mehrkosten gerade deckt, zahlt sogar der Unternehmer, der Rückstellungen gemacht hat, mehr Einkommensteuer als ein anderer, der auf die Einführung eines Werkerhaltungskontos verzichtet hat. Dazu kommt noch, daß die Belastung des Unternehmers B im vierten Jahre sehr groß ist. Er hat in diesem Jahre die hohen Kosten der Ersatzanschaffung zu tragen und außerdem noch eine höhere Steuer zu zahlen als sein Kollege A. Für ein Unternehmen ist aber eine derartige finanzielle Belastung stets nachteilig. In der Regel wird — namentlich bei der heute herrschenden Geldknappheit — der Schaden, der dem Unternehmer B durch die Flüssigmachung höherer Summen im vierten Jahre erwächst, größer sein als der Vorteil, den er auf der anderen Seite genießt dadurch, daß es ihm möglich ist, in den ersten drei Jahren je 100 000 M zurückzustellen und so einen Teil der Einkommensteuer zu ersparen. Zu betonen ist immer das „vorläufig", denn eine endgültige Ersparnis findet, wie aus obigen Beispielen ersichtlich, nur in wenigen Fällen statt. Die Gefahr der ungünstigen Liquidität des Unternehmers B könnte dadurch abgeschwächt werden, daß B die zurückgestellten 300 000 M wirklich als verfügbares Guthaben erhält. Dies wird aber in den meisten Fällen nicht der Fall sein, sondern diese Rückstellungen werden wie alle anderen Mittel des Unternehmens behandelt, d. h. teilweise auch in Anlagewerte umgewandelt.

Damit ist aber die Zweckmäßigkeit der ganzen Gesetzgebung über die Frage der Rückstellungen auf Werkerhaltungskonto in Frage gestellt. Das Gesetz belohnt den Unternehmer, der zu große Rückstellungen macht, so daß ihm nach der Ersatzanschaffung noch ein Rest bleibt, mit dem Zugeständnis der Nachversteuerung des Restes in siebenjährigen Raten, es bestraft den Unternehmer, der so viel zurückstellt, als er für die Ersatzanschaffung gerade benötigt, mit dem Verrechnungszwang, der dem betr. Unternehmer die gleiche oder wenigstens eine nur unwesentlich geringere Gesamteinkommensteuer einbringt als einem anderen, der von der Einführung eines Werkerhaltungskontos keinen Gebrauch macht.

Man kann nach den genannten Beispielen, die sich noch beliebig vermehren lassen, wohl verstehen, wenn heute viele Unternehmer von der Einführung eines Werkerhaltungskontos überhaupt absehen und es vorziehen, ihre Steuer jährlich zu bezahlen, als die Zahlung aufzuschieben für Zeiten, in denen sie vielleicht finanzielle Belastungen noch viel weniger vertragen als heute. Damit ist aber das Urteil über die bestehende Form des Gesetzes gesprochen. Eine der ersten Vorschriften, die bei der äußerst erwünschten Neureglung des § 59 a und seiner Ausführungsverordnung fallen muß, ist der Verrechnungszwang. An die Stelle des Verrechnungszwangs muß die Möglichkeit treten, die Rückstellungen auf Werkerhaltungskonto in mehreren Jahren zu verrechnen bzw. andere Erleichterungen bei der Verrechnung eintreten zu lassen, mit anderen Worten, es muß einem Unternehmer möglich gemacht werden, die Mehrkosten aus dem Ertrag der neu angeschafften Maschine zu bestreiten, nicht lediglich aus dem Einkommen eines einzelnen Jahres zusammen mit den Rückstellungen, die in der Regel den wirklichen Bedürfnissen auch nicht annähernd entsprechen.

Werbewissenschaftlicher Teil.

Literarische Umschau auf werbewissenschaftlichem Gebiete.

Von Rudolf Seyffert, Köln.

Österreich mit seinem hochentwickelten kaufmännischen Bildungswesen betätigt sich auch auf dem Gebiete der kaufmännischen Werbung an hervorragender Stelle durch Forschung und Lehre.

Die grundlegende volkswirtschaftliche Untersuchung der Reklame stammt aus der Feder eines Österreichers, Victor Mataja. Seine umfangreiche Arbeit „Die Reklame. Eine Untersuchung über Ankündigungswesen und Werbetätigkeit im Geschäftsleben" (Verlag von Duncker und Humblot, München und Leipzig) liegt seit 1920 in dritter, verbesserter und ergänzter Auflage vor. Die äußere Anlage ist die gleiche wie die der ersten Auflage von 1910 geblieben. Die Arbeit ist in allen Teilen auf den neuesten Stand gebracht, in vielem erheblich vertieft und behauptet auch in der 3. Auflage die Stellung, die sich die erste erwarb, das volkswirtschaftliche Standardwerk des Reklamewesens zu sein.

Eine gedrängte Übersicht über die „Kaufmännische Reklame" gibt Mataja in der 6. Auflage des Sammelwerkes „Das Buch des Kaufmanns", das Georg Obst im Verlag C. E. Poeschel, Stuttgart 1922 herausgibt. Es muß dankbar anerkannt werden, daß ein Autor wie Mataja sich der undankbaren Aufgabe unterzieht, auf dem knappen Raum von 20 Seiten einen Überblick über das weite Gebiet zu geben.

Vier weitere österreichische Publikationen mit Fleischmann, v. Hartungen, Hörwarter und Kaindl als Autoren liegen außerdem vor.

H. R. Fleischmann verfaßte für die Sammlung „Handel und Wandel", die die Verlagsanstalt Tyrolia in Innsbruck, München, Wien und Bozen herausgibt, als zweiten Band „Die moderne Kundenwerbung (Reklame und Propaganda)". Die nur 68 Seiten umfassende Arbeit hat sich eine viel zu große Aufgabe gestellt. Sie will sein „eine Zusammenstellung aller jener Grundsätze, wie sie in der modernen Werbelehre erprobt und anerkannt sind". In der Hauptsache sind aber Leitsätze Wei-

chenmüllerschen Ursprungs ohne Begründung oder Erläuterung sprachlich nicht ungeschickt reproduziert.

Albert Eugen Hörwarter bringt im Verlage Waldheim-Eberle A.-G., Leipzig und Wien 1920, eine Untersuchung über „Die Werbe-Abteilung" in Buchform heraus. Das in sich gut abgerundete Thema ist trotz des geringen Umfanges (52 Seiten) erschöpfend und anregend behandelt. Praxis und Theorie sind hier glücklich in einer Hand vereint. Es wäre zu wünschen, daß Hörwarter weitere Bändchen dieser Art veröffentlichte.

Von dem überaus rührigen und fleißigen J. J. Kaindl, Wien, liegen die Bände 2 und 3 seiner Reklamebücherei vor. Band 2 trägt den Titel „Künstlerlexikon. Maler, Malerinnen, Graphiker, Zeichner, die auf dem Gebiete der Reklame, der Buchkunst usw. tätig sind" (Wien 1920). Band 3 stellt biographische Notizen über Werbefachleute unter Porträtbeigaben zusammen. Was an Kaindl immer wieder anerkannt werden muß, ist sein unermüdlicher Sammeleifer, ohne den nicht ein Band der Reklamebücherei das Licht der Welt erblickt hätte. Im Künstlerlexikon ist es Kaindl auch gelungen, eine Fülle Adressenmaterial zusammenzutragen, so daß ein praktisch brauchbares Nachschlagewerk entstanden ist. Die Werbepraxis wird sich seiner mit Nutzen bedienen. Bei der Beurteilung einer solchen Sammlung darf nicht außer acht gelassen werden, mit welchen Schwierigkeiten und Kosten heute das Materialzusammentragen für einen Privatmann verknüpft ist. Wenn daher auch vom dritten Bande der Bücherei, der den Werbefachleuten gewidmet ist, gesagt werden muß, daß er seine Aufgabe nur in sehr beschränktem Maße erfüllt — eine große Zahl wirklich führender Fachleute ist nicht vertreten —, so ist doch die Mühe anzuerkennen, die sich Kaindl gab, um ihn überhaupt herausbringen zu können. Es lag wohl mehr an den Fachleuten als an Kaindl, daß der dritte Band nicht mehr geworden ist.

Die vierte Arbeit österreichischen Ursprungs stammt aus der Feder des unter seinem früher gebrauchten Pseudonym C. Herting schon durch Aufsätze bekannten Ch. v. Hartungen. Es liegt dieses Mal ein Buch vor, das unter dem Titel „Psychologische Reklame" bei C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart 1921 erschienen ist.

v. Hartungen stellt sich mit seinem Buche eine umfangreiche Aufgabe: Die Beschreibung, Analyse und Erklärung der seelischen Vorgänge, „die sich vom Zeitpunkte der Einwirkung einer Reklame irgendwelcher Art bis zum effektiven Erwerbe des Gegenstandes, dem sie galt, abspielen". Er gliedert seine Arbeit in zwei Teile, einen allgemeinen und einen speziellen.

Der für die theoretische Weiterentwicklung der Werbelehre bedeutendere allgemeine Teil umfaßt zwei Kapitel, deren erstes das menschliche Seelenleben in bezug auf seine Beeinflußbarkeit durch äußere Eindrücke untersuchen will. Das Kapitel muß als das beste bezeichnet werden. Die klare Problemstellung gibt ihm seinen besonderen Wert. Durch sie gelingt es v. Hartungen, zu zusammenfassenden eindrücklichen Thesen über Werbewirkung zu kommen. Leider biegt er bald von dem so erfolgreich beschrittenen Wege ab und setzt sich im größten Teile des Kapitels nur noch mit zwei Einzelfragen auseinander: Der Mann und die Frau als Käufer und Die Differenzierung der Werbung nach Nationen. Was er zu diesen zwei Fragen sagt, gehört zu dem Besten, was je darüber geschrieben wurde. Vor allem die Untersuchung über das Verhalten der Geschlechter der Werbung gegenüber verrät sorgfältiges und liebevolles Eindringen in den Stoff. Auch der Versuch, sich mit der Individualität der Nationen auseinanderzusetzen, ist sehr dankenswert. Die Schilderung der Nordamerikaner und der Italiener ist besonders gut gelungen. Es wäre sehr wünschenswert, wenn ein so sachkundiger Beobachter wie v. Hartungen diesen Dingen einmal eine besondere Studie widmen würde. Auch für die allgemeine Werbewirkung ist daraus viel zu lernen.

Das zweite Kapitel des allgemeinen Teils beschäftigt sich mit dem Werbebegriff. So wertvolle Einzelheiten dazu beigetragen werden, einen Fortschritt bedeutet gerade dieser Abschnitt nicht. v. Hartungen sieht zwar, daß Werbung mehr als Aufmerksamkeitserregung ist. Er bezeichnet mit Recht meine alte Definition der Reklame[1]) als zu eng, aber ohne Kenntnis des Umstandes, daß sie heute von Lysinski und mir in der von ihm gewünschten Erweiterung: Werbung = Zweckverpflanzung, vertreten wird. Überhaupt kennt v. Hartungen die Entwicklung der Werbelehre in den letzten Jahren nur mangelhaft. Die klare Zerlegung der Werbewirkung in ihre Teilvorgänge: Sinnes-, Aufmerksamkeits-, Vorstellungs-, Gedächtnis-, Gefühls- und Willenswirkung hätte seine Untersuchung viel gefördert.

Das gilt vor allem auch für den zweiten speziellen Teil seiner Arbeit.

Auch v. Hartungen kommt dabei von der für psychologische Betrachtungsweise so unglücklichen Einteilung der Werbemittel nach ihrer äußeren Erscheinungsweise nicht los. In seiner Einteilung und Gliederung der Reklame (S. 6 und 7) stecken eine Reihe sehr brauchbarer Überlegungen, die ihn im konsequenten Ausbau zwangsläufig auf die einzig mögliche Gliederungsform nach den Wirkungselementen und Faktoren der Werbung geführt hätten. Er hat diese letzten Folgerungen nicht gezogen, sondern bleibt bei der von mir früher einmal gebrauchten Einteilung in Individual-, Klassen- und Allgemeinreklame stehen (S. 7).

Der zweite Teil behandelt in vier Kapiteln das gesprochene Wort, die gedruckte Werbung, die Bildwerkreklame und die Einwirkung durch Gegenstandsqualitäten.

Im ersten dieser Kapitel werden fein beobachtete

[1]) In Seyffert, Die Reklame des Kaufmanns, in der ersten Auflage des Buches von 1914. Die zweite erschien Leipzig 1920.

Beiträge zur Kundenbehandlung gegeben. Bei der Schilderung der gedruckten Werbung im zweiten Kapitel — bei welcher Gelegenheit eine gute Einteilung der Inserate nach der Ausstattung vorgenommen wird — kommt v. Hartungen häufig auf werbewirksame Erscheinungen zu sprechen, die mit dem gedruckten Worte insofern nichts mehr gemein haben, als sie für alle Werbemittel gelten. Es zeigt sich hier die Folge der unmöglichen Stoffgliederung. So werden die Sprache, das Bild dargestellt. Besonders gelungen ist die Schilderung des Autoritätsglaubens als werbewirksames Prinzip.

Das dritte Kapitel mit der in ihm behandelten Bildwerkreklame zeigt am Anfang mangelhafte Vertrautheit mit den experimentellen Untersuchungen zur Werbewirkung und — wohl daraus folgend — eine a. a. O. bemerkbare ablehnende Haltung gegenüber den experimentellen Methoden. Die Auffassung, daß beim farbigen Plakat die Schrift das Sekundäre ist und es nur darauf ankommt, daß die Schrift aus großer Entfernung sichtbar aber nicht lesbar ist, erscheint mir sehr nachprüfungsbedürftig. Die wenigen dafür angeführten Gründe rechtfertigen die These nicht. Das Kapitel bringt in der Hauptsache eine Fülle interessanter und lehrreicher Einzelbemerkungen zu Plakaten und Plakattypen und eine gute Einteilung der Plakate nach der Schnelligkeit der Auffassung. Besonders hervorzuheben sind die Betrachtungen über das allegorische und das groteske Plakat sowie zur werbenden Bedeutung der Musik.

Das letzte Kapitel handelt von den Einwirkungen durch Gegenstandsqualitäten, durch das „Ding an sich". Es wird darunter dargestellt die „Reklame aus innerer Notwendigkeit des Dings an sich". Hierbei werden die werbenden Eigenschaften der Gegenstandsqualitäten und der Warenproben in origineller Weise untersucht, weiter das Schaufenster, die Ansichtssendungen, das Mannequin (zu breit) und die Ausstellungen (zu knapp).

Ich bin etwas ausführlicher auf den Inhalt des Buches eingegangen, da es eine der wertvollsten Bereicherungen der Reklameliteratur in den letzten Jahren bedeutet. Aus den Bemerkungen zu den einzelnen Kapiteln geht hervor, daß es keine vollkommene Lösung ist. Seine Mängel liegen hauptsächlich in der unzureichenden begrifflichen und systematischen Verarbeitung der Materie und der inneren Unausgeglichenheit der Arbeit. Die beigegebenen Abbildungen sind oft wenig überzeugend gewählt. Auch die üble Bezeichnung „Reklamer" für den Werber sollte endlich verschwinden.

Diesen Mängeln stehen aber eine Reihe Vorzüge gegenüber, die sie reichlich aufwiegen. Was die Arbeit so wertvoll macht, das ist das vielseitige Wissen des Verfassers, ist seine scharfe Beobachtungsgabe, seine originelle individuelle Einstellung zu den Werbeproblemen und seine geistreiche Schilderungsgabe, seine beispiels- und bildreiche Sprache, mit der er uns seine Beobachtungen mitteilt. Praxis und Wissenschaft werden sich mit reichem Gewinn mit ihr beschäftigen.

Die Zahl der größeren zusammenhängenden Untersuchungen über das Werbewesen vermehrt sich nur ganz allmählich. Dagegen ist eine außerordentlich reiche Produktion kleiner Broschüren usw. zu verzeichnen, die sich mit Einzelfragen beschäftigen.

Viel Beachtung fand ein Vortrag, den Edwin Redslob über „Die Werbekraft der Qualität" hielt und der 1920 im Verlag von Hermann Reckendorf, Berlin und München, als Sonderdruck erschien. Aus wirtschaftlichen, sozialen und allgemein-kulturellen Gründen fordert Redslob Qualitätsarbeit, die wieder nur durch das Zusammenarbeiten von Kaufmann und Künstler gewährleistet sei. Eine Seite läßt er dabei außer acht: die Hebung des allgemeinen geschmacklichen Niveaus durch entsprechende Erziehungs- und Bildungsmaßnahmen. Nicht der Kaufmann ist letzten Endes verantwortlich zu machen, der Kitsch produziert und verkauft, sondern der Kunde, der daran Gefallen findet. Die werbende Wirkung der Qualitätsgestaltung, des „Dings an sich", wie sich v. Hartungen ausdrückt, ist damit nicht verkannt.

Aus der Reklamepraxis kommen drei Schriften, H. Behrmann: „Die Reklame auf der Messe" (Verlag Werbedienst, G. m. b. H., 1921), Wesslings Jahrbuch für Inserenten und moderne Werbekunst" 1920/21 und eine Sammlung von Randbemerkungen zur „Eisenbahnreklame", die Heinrich Pfeiffer im Auftrage der Deutschen Eisenbahnreklame G. m. b. H. in bibliophiler Aufmachung im Kommissionsverlag bei Reimer Hobbing 1922 herausgibt. Behrmann gibt einen guten Überblick über die verschiedenen Reklamemöglichkeiten der Messe. Im Jahrbuch sind neben einer Anzahl Aufsätze, meist recht allgemeinen Inhalts, Verzeichnisse von Anzeigen-Expeditionen, Werbebüros, Bezugsquellen usw. zusammengestellt, die ihm einen gewissen praktischen Gebrauchswert verschaffen. In der „Eisenbahnreklame" wird der Versuch gemacht, die damit zusammenhängenden Probleme durch eine Zusammenstellung von Äußerungen bekannter und weniger bekannter Sachverständiger zu klären. Der erstklassigen Ausstattung wäre ein wertvollerer Inhalt zu gönnen.

Die Praxis der „Aufklärungs"werbung im Weltkriege schildert Rudolf Wiehler im zweiten Hefte der Forschungen und Darstellungen aus dem Reichsarchiv „Deutsche Wirtschaftspropaganda im Weltkriege", erschienen 1922 bei E. S. Mittler und Sohn, Berlin. Soweit Wiehler tatsächlich berichtet, ist die Arbeit als eine auf Grund guten Materials gegebene Schilderung der deutschen offiziellen Propagandaorganisation zu begrüßen. Seine kritischen Ausführungen sind dagegen noch sehr unreif. Wiehler hätte sich besser auf eine rein berichtende Tätigkeit beschränkt, für die ihm sein ausgesprochener Sammlersinn die Fähigkeiten mitgibt.

Was Wiehler von Deutschland zu schildern versucht hat, beschreibt Edgar Stern-Rubarth in „Die Propaganda als politisches In-

strument" (Verlag Trowitzsch & Sohn, Berlin 1921) für Frankreich, England, Amerika und — knapper — einige andere Länder. Er gibt mit gründlicher Materialkenntnis und tiefem, kritischen Blick nicht nur eine Schilderung der staatlichen Werbearbeit dieser Länder, sondern setzt sich auch in den einleitenden Kapiteln mit dem Begriff der politischen Propaganda, ihren Zielen und Aufgaben sowie in einem Schlußkapitel mit den Fragen ihrer Systematik auseinander. Die Arbeit ist sowohl vom theoretischen wie praktisch-politischen Standpunkt aus sehr beachtenswert. Auch der nichtpolitische Werber wird an ihr nicht vorbeigehen können.

In gleicher Richtung liegt eine Schrift von Johann Plenge „Deutsche Propaganda" (Angelsachsen-Verlag Berlin 1922), in der gegeben wird, wie der Untertitel sagt, „Die Lehre von der Propaganda als praktische Gesellschaftslehre", zu verstehen im Plengeschen Sinne. Es ist sehr zu begrüßen, daß ein Staatswissenschaftler und Soziologe, der an so prominenter Stelle wie Plenge steht, seine Aufmerksamkeit der Werbung zugewandt hat und mit dem reichen Schatze seiner Erkenntnisse sich um die theoretische Gestaltung der Werbelehre bemüht. Wenn ihm auch nicht überallhin gefolgt werden kann, so geht doch aus jeder Zeile hervor, wie tief er das Wesen der Propaganda in sich aufgenommen hat, und das Nachwort von Ludwig Roselius zeigt, daß er auch der praktischen Seite nicht fernsteht.

Als rein kritische Studie erweist sich eine kleine Broschüre, die Alfred Birnbaum 1920 im Verlage der Vereinigten Fachzeitschriften-Verlagsgesellschaft m. b. H., Berlin, herausgab. „Das Wesen der Propaganda" ist ihr Titel. Was Birnbaum in ihr in oft zu farbiger Sprache und unter zu starker Betonung eigener weltanschaulicher Stellung sagt, gipfelt in dem Erkennen des Wesens der Werbung als eines Schreies, eines kurzen kräftigen Schlages, der die latente Masse beweglich macht. In beispielsreicher Darstellung versucht Birnbaum, aus allen Kulturerscheinungen Belege zu dieser Auffassung zu bringen, ohne sich eine scharfe Stellungnahme zur Aufgabe zu machen. Die Arbeit ist ein interessanter Beitrag zur Soziologie der Werbung. Man begegnet selten solchen Schriften. Die meisten behandeln rein technische Fragen.

So z. B. der werbeanwalt weidenmüller in „die auslagen-werbesache", einer 1921 in berlin-pankow erschienenen Schrift. Die Weidenmüllersche Fachsprache wird immer schwieriger zu verstehen. Immerhin, macht man sich die Mühe, sich in sie einzulesen, so zeigt sich, daß Weidenmüller doch immer auch Neues und oft Wertvolles zu sagen weiß. Bei den meisten seiner Schüler ist es dagegen nur ein Jonglieren mit Begriffen.

Die Weidenmüllersche Schule meidet aber wenigstens ausgefahrene Gleise. Anders das „kurzgefaßte Lehrbuch mit Beispielen" mit dem Titel „Wirkungsvolle Reklame" von Karl Bott, dessen zweiter Teil „Werbewirksame Geschäftsdrucksachen und Schriftplakate" zur Besprechung vorliegt (Verlag der Hanseatischen Verlagsanstalt, Aktiengesellschaft, Hamburg 1921). Auf den 19 Textseiten des „Lehrbuches", zu denen noch 24 Seiten Satzbeispiele im Stile der Schriftmusterbücher der Schriftgießereien treten, wird oft Gesagtes und Gedrucktes zum x-ten Male wiedergegeben.

Wie verantwortungsreich die praktische Werbeausübung ist und wie unzulässig daher Rezeptbücher im Bottschen Stile sind, geht aus einer weiteren kleinen Schrift hervor, die H. Thiedke 1920 unter dem Titel „Kurpfuscher der Reklame" im Verlage von Adolf Giesecke, Berlin, veröffentlichte. In ihr bricht er eine Lanze für den sich seines Standes voll bewußten Reklamefachmann.

Der wirtschaftliche Laie sieht im Werber so etwas wie eine Inkarnation des Geschäftsegoismus. Daß es weite Kreise der kaufmännischen Praxis gibt, denen brutalste geschäftliche Selbstsucht oberster Leitsatz ist, kann nicht abgeleugnet werden. Sie fühlen sich sehr wohl dabei und freuen sich ihrer Gabe. Wie z. B. Franz Loyal, der die Methode des gerissenen Auch-Kaufmanns in einer Broschüre dem strebsamen Kommis zur Verfügung stellt, damit sich dieser nicht „schließlich mit dem schmerzvollen Gedanken vertraut macht, seine Lebenstage auf dem harten Drehschemel beenden zu müssen, anstatt in dem Lehnsessel des mit Teppichen reich belegten Direktorzimmers". Allerdings ist „der Schritt vom Kommis zum Direktor keineswegs kurz und leicht", der Kommis muß „bei einer solchen Rangerhöhung viel Neues hinzulernen, ja, er muß einen großen Teil seiner bisherigen Grundsätze umstoßen..." usw. Die neu zu erlernende Direktormoral schildert Loyal ganz im Widerspruch zu seiner Lehre in selbstlosester Weise in der Broschüre, aus der die zitierten Sätze entnommen sind. Ihr Titel ist: „Die Diplomatie des Kaufmanns". Sie erschien im Mercator-Verlag, Duisburg.

Ihre Kapitelüberschriften: Wie löse ich des Gegners Zunge? Wie mache ich mich sympathisch? Wie versetze ich meinen Gegner in Stimmung? Wie bekehre ich den Gegner zu meiner Ansicht? usw. beziehen sich auf Dinge, die in der persönlichen Werbung eine wichtige Rolle spielen. Wie sich Loyal dazu stellt, sei durch eine zwanglose Zitatenauslese gezeigt, die bis zum Abdrucke der ganzen Broschüre erweitert werden könnte. Zunächst das Leitmotiv: „Dem Dreisten gehört die Welt" (S. 39). Daraus ergibt sich alles Weitere. Z. B.: „Ich behaupte, daß er (der geschäftliche Gegner) eine unmoralische, ungerechte und unlogische Sache vertritt; hierdurch wird er erregt und achtet nicht mehr aufmerksam auf seine eigenen Worte" (S. 29). „Man denke daran, daß unsere Worte viel wirkungsvoller und überzeugender sind, wenn wir die erzählten Dinge so schildern, als hätten wir sie mit unseren eigenen Augen gesehen. — Ein Augenzeuge gilt mehr als zehn Ohrenzeugen" (S. 46). „Will man über das Verhältnis zwischen B. und C. etwas erfahren, so ist die Methode, einen Zankapfel zwischen die Parteien zu werfen, zwar nicht immer sehr edel, führt aber doch meistens zum erwünsch-

ten Ziel" (S. 29). „Es ist ratsam, Dinge, die für Dich einen Vorteil bedeuten, recht breit zu treten, indessen Dinge, die für Dich unangenehm sind, einfach zu vergessen" (S. 49). Solche Proben der Lebensklugheit einer Schiebermoral werden noch viele gegeben. Eine letzte: „Äußere Dich auf jeden Fall über dritte Personen in recht vorsichtiger Weise. Wo es nicht nötig ist, nenne keine Namen, sondern deute sie höchstens an; Du kannst Dich dann leichter aus der Schlinge ziehen, wenn man Dir an den Kragen will" (S. 50).

Ich wäre auf Loyals Broschüre nicht so ausführlich eingegangen, wenn sie nicht mit der Forderung aufträte, dem jungen Kaufmann zu helfen. Die Erziehung zum Egoisten, die Loyal gibt, wirkt nicht etwa nur je nach Gemütsanlage des Lesers erheiternd oder empörend, sondern in vielen Fällen auch verderbend, da sie sich an den angehenden Kaufmann wendet und nach dem Begleitschreiben des Verlages Firmen sich veranlaßt fühlen, durch Sammelbestellungen der Arbeit weitere Verbreitung zu geben. Damit hört aber das Buch auf, nur ein Kulturkuriosum zu sein, das als karikierter Niederschlag einer weitverbreiteten Geschäftsmoral immerhin seinen Wert hätte.

Der listenreiche Loyal lehrt den mündlichen Verkehr mit den Geschäftsfreunden. Für den schriftlichen Gedankenaustausch hat sein Machwerk erfreulicherweise noch kein den Ruf der Kaufmannschaft dekreditierendes Gegenstück gefunden.

Es liegen mir über den schriftlichen Verkehr mit Kunden zwei ganz anders geartete Bücher vor, die jetzt besprochen seien.

Des alten C. F. Findeisen's „Kaufmännischer Briefwechsel" ist von Karl Illing bearbeitet worden und in 10. Auflage bei J. J. Weber 1921 erschienen. Die Arbeit wird in Schul- und Selbstunterricht für solche sehr brauchbar sein, die noch nie einen Blick in die Praxis geworfen haben. Für den Werbefachmann sind die herkömmlichen Rundschreiben im ersten Abschnitt — das Vorwort bemerkt sehr zutreffend, daß ihnen nur „eine gewisse einführende Bedeutung zukommt" —, ehrwürdige Zeugen einer fast verschwundenen Zeit harmloser Werbetätigkeit.

Inhaltlich viel höher steht die Arbeit von Bruno Betcke: „Der kaufmännische Stil", erschienen bei Hesse und Becker in Leipzig. Der Kampf gegen überflüssige Fremdwörter und das Eintreten für reine, natürliche Schreibweise scheint die Hauptabsicht Betckes gewesen zu sein. Er bietet aber weitaus mehr. Kritisch und sehr sachkundig nimmt er gleichzeitig zu einer Reihe anderer Fragen des kaufmännischen Lebens Stellung. Was er in sehr unterhaltsamer Schreibweise zu sagen hat, ist immer originell und treffend, seine kurzen besonderen Ausführungen zur Reklame nicht ausgenommen. Sie gehören zu dem Besten, was wir über die sprachliche Seite der Werbung haben. Das von den absterbungsreifen Traditionen der kaufmännischen Briefsteller vollständig freie Buch ist eine durchaus neuartige Leistung, die weite Verbreitung verdient.

Ich komme jetzt zu einigen Werken, die sich mit der künstlerischen Seite der Werbung befassen. Im Verlage des Plakates sind zwei sehr schön ausgestattete Bändchen erschienen: „Unsere Reklamekünstler", in denen von 60 bekannten Graphikern Lebenslauf und Bild wiedergegeben sind. Biographie und Bild stammen von den Künstlern selbst. Jeder gibt sich in Selbstbeschreibung und Selbstbild ganz seiner Natur gemäß, und da wir es nur mit Reklamekünstlern zu tun haben, kommen die originellsten Beiträge zustande. Durch die faksimilierte Biographie und die ausgezeichnete handkolorierte Bildwiedergabe werden die beiden Bände noch wertvoller. Sie sind als Band IV und V der vom Verein der Plakatfreunde herausgegebenen Handbücher der Reklamekunst erschienen. Es liegen mir von der gleichen Sammlung noch vor: Band I: „Die Sammlung angewandter Graphik", ein für Sammler, vor allem für den Tauschverkehr, wichtiges Nachschlagebuch, und Band III: „Schriften über Reklamekunst", zusammengestellt von Hans Sachs, der dadurch manchen Aufsatz — vor allem auch in der ausländischen Presse — wieder auffindbar gemacht hat. Band I, III und IV erschienen 1919, Band V 1921.

Eine Sonderstellung in der werbekünstlerischen Literatur nimmt die Arbeit ein von F. H. Ehmke: „Wahrzeichen — Warenzeichen", die 1921 im Verlage Hermann Reckendorf, Berlin und Münster, erschien. Ehmke gibt darin aus seiner reichen eigenen Erfahrung und auf Grund sorgfältiger Beschäftigung mit alten Zeichen an Hand von 267 Abbildungen eine Entwicklungsgeschichte des Firmenzeichens, die dadurch, daß sie von einem der besten Warenzeichenschöpfer geschrieben ist, ihren besonderen Reiz erhält. Die Ausstattung, die der Reckendorfsche Verlag dem großformatigen Drucke gab, ist in Papier, Druck und Einband erstklassig.

Das nur aus Buchstaben geformte Wahrzeichen behandelt eine Vorbildersammlung: „600 Monogramme und Zeichen", die die Verlagsanstalt Alexander Koch, Darmstadt, als „Vorbilder für Künstler, Kunstgewerbler und Kunstfreunde, für Handel und Industrie" herausgegeben hat. Der glänzend ausgestattete Band bringt auf 48 Tafeln in ausgezeichnetem Druck und Anordnung eine Fülle der verschiedenartigsten Lösungen der Buchstabenvereinigung, Wege weisend für neuschöpferische Tätigkeit. Auch der nichtzeichnende Werbefachmann wird sich mit bestem Erfolg dem Studium des Vorlagewerkes widmen, zeigt es ihm doch die Möglichkeiten und Grenzen des Buchstabensignets.

Die Ehmkesche Arbeit über „Wahrzeichen — Warenzeichen" erschien zuerst als Aufsatz im „Plakat", der Zeitschrift des Vereins der Plakatfreunde in Berlin. Mit Beginn dieses Jahres hat das „Plakat" sein Erscheinen eingestellt und der herausgebende Verein sich aufgelöst. Das Unglaubliche dabei ist aber, daß weder wirtschaftliche noch sonstige ernstere sachliche Gründe das Eingehen der glänzenden, von Sachs hervorragend geleiteten Zeit-

schrift rechtfertigen, sondern daß damit letzten Endes nur die Empfindsamkeit einer Vereinsopposition beruhigt, dem deutschen Werbewesen aber ein gar nicht zu berechnender Schaden zugefügt wird.

Dem Werbewesen bleiben heute noch zwei ernst zu nehmende spezielle Zeitschriften: „Die Reklame", Zeitschrift des Verbandes deutscher Reklamefachleute, und „Seidels Reklame", beide in Berlin erscheinend.

Das Organ der Reklamefachleute hat eine beachtenswerte Höhe der Ausstattung erreicht. Durch seine zahlreichen Beilagen und Abbildungen ist es heute eine wertvolle Belegsammlung für Praxis und Wissenschaft geworden. Was ich aber vermisse und was bei den bescheidenen Kriegsjahrgängen so erfreulich war, das ist der bewußte Wille zur Weiterbildung des Werbewesens. Ob im Sinne eines Ausbaues der wissenschaftlichen Werbelehre, wie die früheren Schriftleiter Weidenmüller und Banner anstrebten, ob im Sinne einer künstlerischen Entwicklung, wie sie Sachs im Plakat vertrat, oder ob im rein technischen Geist mit Bereitstellung von möglichst viel praktischem Rüstzeug, ist an sich gleichgültig. Aber, die Schriftleitung einer Fachzeitschrift, die führen will, darf sich nicht von der Entwicklung treiben lassen, sie muß sie selbst treiben und beeinflussen.

Seidels Reklame mit ihrer rein technisch-praktisch gerichteten Tendenz ist darin viel zielstrebiger. Außer guter textlicher und bildlicher Ausstattung möchte ich besonders die vielen kleinen tatsächlichen Nachrichten in ihrer musterhaften Anordnung hervorheben.

Auch eine wissenschaftliche Zeitschrift — die zweite neben der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis — hat die Behandlung von Werbefragen in ihren Bereich gezogen. Es ist die von Moede und Piorkowski herausgegebene „Praktische Psychologie", die bei S. Hirsel in Leipzig als Monatschrift erscheint. In ihr werden öfters Fragen der experimentellen Wirkungslehre behandelt. Es ist sehr zu begrüßen, daß auch von dieser Seite aus an einer Erforschung der Werbeprobleme mitgearbeitet wird. Viele Erkenntnisse können nur durch experimentelle Methoden erarbeitet werden. Es wäre zu wünschen, daß durch die in der „Praktischen Psychologie" beschriebenen Versuche noch recht viele Fachpsychologen veranlaßt würden, dabei mitzuhelfen.

Mit diesem Wunsche, aber an die Wissenschaftler allgemein und für den ganzen Aufgabenkreis gerichtet, möchte ich meinen Literaturbericht schließen. Er zeigte auf der einen Seite, daß viele Federn in Bewegung sind, Broschüren, Bücher, Zeitschriften dem Werbewesen zu widmen. Andrerseits muß festgestellt werden, daß die wissenschaftliche Ausbeute in keinem Verhältnis zur Zahl der Veröffentlichungen steht. Es sind nicht die Berufensten, die als Autoren auftreten. Die, die auf Grund ihrer praktischen Erfahrung etwas sagen könnten, nehmen sich meist nicht die Zeit, es veröffentlichungsreif zu gestalten, da sie mit anderen finanziell ertragreicheren Dingen beschäftigt sind. Eine eigentliche Werbeforschung haben wir aber noch nicht. Unseren Wirtschaftswissenschaftlern und Soziologen, Kunstwissenschaftlern und Psychologen sind an sich ganz andere Aufgaben gestellt, so daß sie sich nur gelegentlich mit dem Werbewesen befassen können. Das wird erst dann allmählich anders werden, wenn der Forschung und dem Unterrichte durch besondere Institute und Lehrstühle die Existenzgrundlage geschaffen ist.

Rechtsfragen des Tages.

Die letzten Wochen waren mit der Erörterung der inner- und außerpolitischen Folgen des Mordes an Rathenau erfüllt. Das Verbrechen hat dank der außerordentlich geschickten und großzügigen Ermittlungshandlungen der preußischen politischen Polizei eine rasche Sühne gefunden: die beiden eigentlichen Täter haben ihre Tat mit dem Leben gesühnt, zahlreiche Helfer und Mitwisser sind verhaftet und gehen ihrer Bestrafung entgegen. Der Reichstag hat, nachdem weitverzweigte Verbindungen aufgedeckt waren, die sich gegen den Bestand der Republik und die sie vertretenden Politiker richten, scharf zugefaßt und eine ganze Anzahl von Gesetzen verabschiedet, die tief in das bisherige Reichsstrafrecht und in das Verwaltungsrecht des Reichs und der Länder eingreifen. Es ist dabei von neuem der fast unüberbrückbare Gegensatz zwischen der von der Reichsregierung und der Nationalversammlung befolgten Politik, welche den Einheitsgedanken zu fördern bestimmt war, und den Südstaaten, besonders Bayern, hervorgetreten, die föderalistische und partikularistische Neigungen haben. Auch der Gegensatz zwischen republikanischer und monarchischer Anschauung ist wieder lebendig geworden. Von den in unmittelbarem Zusammenhang mit Rathenaus Ermordung stehenden Gesetzen ist das bemerkenswerteste das Reichsgesetz zum Schutze der Republik. Bisher schützte zwar auch unser Strafgesetzbuch schon Leib und Leben jedes einzelnen; dagegen waren Vorbereitungshandlungen nur gedeckt durch § 49 a StGB., der die Aufforderung zur Begehung eines Verbrechens, die Annahme einer solchen Aufforderung und das Erbieten hierzu unter Strafe stellt. Diese Vorschrift entstammt ebenfalls einem Attentat, das freilich nicht zur Ausführung gekommen ist: ein belgischer Kesselschmied namens Duchesne erbot sich gegenüber dem Erzbischof von Paris und einem Jesuitenprovinzial zur Ermordung des Fürsten Bismarck gegen Zahlung von 40 000 Franken. Er konnte damals weder nach dem belgischen noch nach dem deutschen Strafgesetz bestraft werden. Bei der Revision des StGB. von 1876 wurde diese Lücke ausgefüllt. Das neue Reichsgesetz geht erheblich weiter: es droht Todesstrafe an gegenüber der Teilnahme an einer Vereinigung, von der die Teilnehmer wissen, daß es zu den Vereinszielen gehört, Mitglieder einer republikanischen Regierung des Reichs oder eines Landes zu töten. Außerdem

werden strenge Strafen gegen die Verherrlichung, Billigung oder Belohnung solcher Gewalttaten angedroht, ebenso werden öffentliche Beschimpfungen und Verleumdungen von Regierungsmitgliedern und der Verfassungsformen sowie der Flaggen geahndet. Alle in dem neuen Gesetz unter Strafe gestellten Fälle werden einem Sondergerichtshof, dem „Staatsgerichtshof zum Schutze der Republik" überwiesen. Das Gesetz ermächtigt ferner die Regierungen, Versammlungen, Aufzüge und Vereinigungen zu verbieten, welche eine gegen die republikanische Verfassung sich richtende Tendenz haben. Auch Druckschriften können verboten werden. Endlich wird den Mitgliedern der ehemals souveränen deutschen Familien, soweit sie sich im Auslande aufhalten, der Zutritt nach Deutschland nur mit Zustimmung der Regierung gestattet; auch können sie besonderen Aufenthaltsbeschränkungen unterworfen werden.

Das zweite Schutzgesetz betrifft die Pflichten der Beamten zum Schutze der Republik. Die Reichsbeamten müssen bei Antritt ihres Amtes, wie dies schon in der Reichsverfassung bestimmt ist, den Verfassungseid leisten. Während aber die Verweigerung bisher nur disziplinare Folgen nach sich ziehen konnte, gilt nach dem neuen Gesetz das Anstellungsverhältnis durch die Eidesweigerung unmittelbar als gelöst. Des weiteren bestimmt dieses Gesetz — und das hat in Beamtenkreisen erhebliche Erregung hervorgerufen —, daß die Beamten bei ihrer Amtsführung, aber auch außerhalb ihres Amtes sich aller Angriffe auf die republikanische Staatsform, deren Vertreter und Symbole zu enthalten haben. Es wird dadurch die politische Bewegungsfreiheit der Beamten stark eingeschränkt. Selbstverständlich geht das Gesetz aber nicht so weit, den Beamten zu verbieten, sich in angemessener Form und außerhalb ihres Amtes politisch zu betätigen. Endlich werden Gruppen von Beamten bezeichnet, die ohne weiteres unter Gewährung eines Wartegelds in den einstweiligen Ruhestand versetzt werden können. Das Gesetz betrifft zunächst nur die Reichsbeamten; ähnliche Bestimmungen werden aber sicherlich auch für die unmittelbaren und mittelbaren Beamten der Länder geschaffen werden. Es handelt sich um den Kampf der Republik um ihre Existenz. Von diesem Gesichtspunkte aus ist das Gesetz verständlich.

Das dritte der Schutzgesetze hat an sich keine politische Bedeutung. Es handelt sich um die Schaffung einer Reichskriminalpolizei. Die Notwendigkeit einer solchen Institution wurde schon vor dem Kriege erkannt. Es hätte schon längst eine Stelle geschaffen werden müssen, die das internationale Verbrechertum und die Verbrecherzentralen, die sich auf mehrere Länder erstrecken, hätte aufspüren und bekämpfen können. Die Polizei war bisher eine Einrichtung der Länder, und wenn die Beamten über die eigenen Grenzen hinausgehen wollten, so waren sie genötigt, die fremde Landesregierung um ihre Mitwirkung zu ersuchen. Das hat vielfach die Verfolgung der Straftaten erschwert. Eine politische Färbung erhielten die Beratungen nur dadurch, daß, wie schon oben erwähnt, einzelne Länder jeder Minderung ihrer Selbständigkeit zugunsten einer Erstarkung der Reichsgewalt widerstreben.

Die durch Rathenaus Ermordung herbeigeführten innerpolitischen Wirren hatten eine Zeitlang den Blick von den von außen drohenden Gefahren abgelenkt. Durch die weitere Entwertung der Mark, die dadurch bedingte Steigerung aller Lebensbedürfnisse und die Behandlung, die Deutschland sich von seiten des Feindbundes hat gefallen lassen müssen, werden wir in unliebsamster Weise daran erinnert, daß außerhalb der deutschen Grenzen im Osten und Westen Kräfte tätig sind, die jede innerdeutsche Spaltung benutzen möchten, um den ehemals so stolzen Bau des Deutschen Reiches zu sprengen. Durch die Einrichtung einer Finanzkontrolle von seiten des Feindbundes ist die Frage wieder gegenständlich geworden, ob Deutschland überhaupt noch ein souveränes Land oder bereits in die Reihe der Vasallenstaaten herabgesunken ist. Die von Frankreich aus angestrebte Balkanisierung Deutschlands macht mit jeder neuen „Sanktion" Fortschritte, und nur kopfschüttelnd kann jeder sein Vaterland liebende Deutsche feststellen, daß die Mehrzahl der Deutschen statt eine Einheitsfront zu bilden, die dem feindlichen Ansturm gegenüber einen Wall darstellen würde, sich in kleinlichem Parteigezänk gegenseitig bekämpfen und behindern.

Gegenüber diesen großen Problemen der inneren und äußeren Politik verlieren die inzwischen verabschiedeten Gesetze erheblich an der Bedeutung, die sie in ruhigen Zeiten zu beanspruchen das Recht gehabt hätten. Auf dem Gebiete der Rechtspflege sind zahlreiche Neuerungen eingeführt. Das Gesetz zur weiteren Entlastung der Gerichte vom 8. Juli 1922 hat die Struktur der Gerichtsverfassung stark verschoben. Eine Folge der Markentwertung und der dadurch bedingten Preiserhöhungen ist die Erweiterung der amtsgerichtlichen Zuständigkeit von 3000 auf 10 000 M, sowie der Berufungssumme von 300 auf 1000 und der Revisionssumme von 4000 auf 20 000 M. Die letztere Bestimmung wird mindestens für eine gewisse Zeit die dringend notwendige Entlastung des Reichsgerichts herbeiführen. Den gleichen Zweck verfolgt die Vorschrift, daß in den in erster und letzter Instanz vor dem Reichsgericht zu verhandelnden Fällen des Hoch- und Landesverrats gegen das Reich die Hauptverhandlung nicht mehr wie bisher vor dem vereinigten II. und III. Strafsenat, sondern vor einem der Strafsenate des Reichsgerichts stattfinden soll. Endlich kann das Reichsgericht, das durch die vielfach lediglich zur Verschleppung eingelegten Revisionen stark behindert wird, nunmehr ohne Hauptverhandlung, also durch Beschluß, die Revision verwerfen, wenn sie einstimmig für offensichtlich unbegründet erklärt wird.

Die Gleichstellung der Frauen für das Gebiet der Rechtspflege ist durch das Gesetz vom 11. Juli 1922 durchgeführt. Die Fähigkeit zum Richteramt, und damit zur Rechts- und Staatsanwaltschaft, kann auch von Frauen erworben werden;

ebenso können Frauen zu Handelsrichtern, Amtsanwälten, Gerichtsschreibern und Gerichtsvollziehern ernannt werden. Damit haben Bestrebungen ihren Abschluß gefunden, die seit Jahrzehnten von den Frauenvereinen eifrig betrieben werden. Es wird sich vermutlich erweisen, daß der Widerstand gegen die Zulassung der Frauen zu den Ämtern und Berufen der Rechtspflege eine zwecklose Kraftverschwendung war. Nachdem das Ziel erreicht ist, werden verhältnismäßig nur wenige Frauen von der Möglichkeit, Richter, Rechtsanwälte oder gar Staatsanwälte und Gerichtsvollzieher zu werden, Gebrauch machen. Pflicht einer verständigen Justizverwaltung ist es, dafür zu sorgen, daß die in den Staatsjustizdienst eintretenden Frauen an die rechte Stelle gelangen, z. B. als Vormundschaftsrichter, und hier in Betätigung ihrer fraulichen Eigenart Nützliches wirken. Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

(Berichtszeitraum: 15. Mai bis 15. Juli 1922.)

A. Reichsgesetze.

1. Verordnungen zur Änderung der gesetzlichen Postgebühren, der Postordnung, der Postscheck-, Telegraphen-, Rohrpost- und Fernsprechgebühren. Vom 1. Juni 1922 (RGBl. S. 489 ff.).

Einführung neuer Gebührensätze ab 1. Juli 1922.

2. Gesetz über Versicherungspflicht in der Krankenversicherung. Vom 9. Juni 1922 (RGBl. S. 497).

Erhöhung der Jahresverdienstgrenze von 40000 auf 72000 M.

3. Gesetz über Wochenfürsorge. Vom 9. Juni 1922 (RGBl. S. 502).

Gewährung von Reichsmitteln für Wochenfürsorge minderbemittelter Deutscher.

4. Gesetz über vorläufige Umgestaltung der Angestelltenversicherung. Vom 11. Juni 1922 (RGBl. S. 505).

Erhöhung der Versicherungspflicht bis zu einem Jahresverdienst von 100000 M.

5. Verordnung zum Schutze der Republik, vom 26. Juni 1922 (RGBl. S. 521), und weitere Verordnung vom 29. Juni 1922 (RGBl. S. 532).

Auf Grund des Art. 48 RV. aus Anlaß der Ermordung Rathenaus erlassene Notverordnungen des Reichspräsidenten, ersetzt durch die Gesetze vom 21. Juli 1922.

6. Gesetz über die Regelung des Verkehrs mit Getreide aus der Ernte 1922. Vom 5. Juli 1922 (RGBl. S. 537).

Das vielumstrittene Gesetz über die Getreideumlage.

7. Gesetz zur Ausführung des Art. 18 RV. Vom 8. Juli 1922 (RGBl. S. 545).

Enthält die Grundsätze, nach denen territoriale Neugliederung des Reichs herbeigeführt werden kann.

8. Gesetz zur weiteren Entlastung der Gerichte. Vom 8. Juli 1922 (RGBl. S. 569).

Erhöhung der amtsgerichtlichen Zuständigkeit für Streitwerte bis zu 10000 (bisher 3000) M; Berufung gegen amtsgerichtliche Urteile nur bei mehr als 1000 (bisher 300) M; Revisionssumme 20000 (bisher 4000) M. Hauptverfahren in Hoch- und Landesverratssachen gegen das Reich vor einem Strafsenat des Reichsgerichts, bisher vor dem vereinigten 2. und 3. Senat.

9. Gesetz über die Zulassung der Frauen zu den Ämtern und Berufen der Rechtspflege. Vom 11. Juli 1922 (RGBl. S. 572).

Zulassung der Frauen zu den Ämtern als Richter, Staats- und Rechtsanwalt, Handelsrichter, Amtsanwalt, Gerichtsschreiber und Gerichtsvollzieher.

B. Preußische Gesetze.

1. Ausführungsverordnung zum Reichsmietengesetz. Vom 12. Juni 1922 (PrGS. S. 129).

Enthält einzelne Vorschriften zur Ausführung des Reichsmietengesetzes.

2. Anordnung betr. die Verlängerung von auf Grund der Mieterschutz- und Wohnungsmangelverordnung erlassenen Anordnungen. Vom 27. Juni 1922 (PrGS. S. 158).

Hält die bisherigen Anordnungen bis 31. März 1923 in Kraft.

Rundschau.

Außenhandel und auswärtige Wirtschaftspolitik.

Die Handelsbilanz Deutschlands ist auch im Mai stark passiv geblieben und hat den Einfuhrüberschuß des Monats mengenmäßig ganz bedeutend, dem Werte nach nur wenig überschritten.

Zeit	Mengen		Ausfuhr- (+) Einfuhr- (−)	Werte		Ausfuhr- (+) Einfuhr- (−)
	Einfuhr 1000 dz	Ausfuhr 1000 dz	Überschuß 1000 dz	Einfuhr Mill. M	Ausfuhr Mill. M	Überschuß Mill. M
Dezbr. 1921	20858	19295	— 1563	13702	14468	+ 766
Januar 1922	23090	20271	— 2819	12641	14394	+ 1753
Februar „	14751	17473	+ 2722	12001	14482	+ 2481
März „	26446	21526	— 4920	22911	21238	— 1673
April „	28889	21760	— 7129	28261	22995	— 5266
Mai „	38093	20932	—17166	32443	27152	— 5291
Jan.–Mai „	131274	101960	—29314	108464	100492	— 7972

Geld- und Kapitalmarkt.

Die vergangenen Wochen haben einen bisher noch nicht erreichten Sturz der Markvaluta gebracht, begleitet von einer Bewegtheit der Schwankungen, die jedes wirtschaftliche Rechnen illusorisch machen. Der Kurs des Dollars ist von einem Stande um 300 M bis auf 527,50 am 7. Juli emporgeschnellt, wobei er vom 6. auf den 7. allein um 70 Punkte in die Höhe gegangen ist. Ausgegangen ist die Bewegung von dem Scheitern der Anleiheverhandlungen, die durch den unsicheren Ausgang zur Zurückhaltung mahnten und für die monatlichen Zahlungen von 50 Millionen Goldmark keine Erleichterung brachten. Die Ermordung des Außenministers Rathenau führte aber in ihren Auswirkungen einen Austausch der politischen Hochspannung herbei und verschaffte damit den Druck auf die Valuta. Das Nichterscheinen der Berliner Zeitungen hemmte die Nachprüfung der wilden umlaufenden Gerüchte und erhöhte bei der wachsenden Unsicherheit die Tendenz der Markflucht. Dazu kam noch, daß in gleichem Zeitpunkt die Industrie mit ihren lang zurückgehaltenen Einkäufen am Devisenmarkt einsetzte und den Druck auf die Valuta verschärfte.

In Berlin notiert das £ in der Zeit vom	Wochendurchschnitts-Kurs	Höchster Kurs der Woche	Niedrigster Kurs der Woche
18. VI.–24. VI.	1452.08	1510.—	1402.50
25. VI.–1. VII.	1624.90	1770.—	1540.—
2. VII.–8. VII.	2117.99	2400.—	1895.—
9. VII.–15. VII.	2076.66	2350.—	1937.50
In Berlin notiert der $ in der Zeit vom			
18. VI.–24. VI.	329.29	345.—	319.50
25. VI.–1. VII.	370.10	402.—	349.—
2. VII.–8. VII.	470.40	527.50	420.—
9. VII.–15. VII.	465.58	528.—	440.—

Der Kapitalmarkt hat in den letzten Wochen wieder eine stürmische Hausse erlebt, veranlaßt durch das sprunghafte Sinken der Mark. An der Steigerung nahmen alle Wertpapiergruppen teil, wenn auch weit nicht in dem Maße wie die Devisenkurse. Sehr stark auf die Spekulation und ihre Mitläufer wirkte die von Tag zu Tag wachsende Versteifung des Geldmarktes ein, da Spekulationskredite in großem Maße nicht zu haben sind und so eine neue Katastrophenhausse verhindert wurde. Infolge der Unsicherheit der Lage neigte die Spekulation auch dazu, nominelle Gewinne möglichst bald zu realisieren, was in den letzten Wochen wieder einen Rückgang der Kurse hervorrief. Nur die ausländischen Anleihen folgten weiter der Devisensteigerung. Siehe Börsenindexzahlen der Frankfurter Zeitung:

	1921	1922					
	Anfang Januar	5. Jan.	16. Juni	23. Juni	30. Juni	7. Juli	14. Juli
Aktien	14 989	33 442	35 125	35 068	35 477	42 228	38 491
Inl. Anleihen .	849	902	969	962	959	1 008	991
Ausl. Anleihen .	934	1 816	4 882	5 379	4 941	6 653	7 800
Zusammen . .	16 772	36 160	40 976	41 409	41 377	49 889	47 282

umgerechnet in Relativzahlen:

	1921	1922					
	Anfang Januar	5. Jan.	16. Juni	23. Juni	30. Juni	7. Juli	14. Juli
Aktien	100	223	234	234	237	282	257
Inl. Anleihen .	100	106	114	113	113	119	117
Ausl. Anleihen .	100	214	522	576	529	712	835
Zusammen . .	100	216	244	247	246	291	282

Der Notenumlauf und seine Deckung:

Aus dem Reichsbankausweis in 1000 M:	15. Juni	23. Juni	30. Juni	7. Juli
Notenumlauf	155 345 277	157 935 228	169 211 792	172 736 686
Metallbestand	1 022 615	1 023 860	1 023 602	1 024 476
Diskontierte Reichsschatzanweisungen . .	171 903 543	167 624 671	186 125 747	185 002 774
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine . .	9 163 162	11 150 689	14 605 085	14 281 874
Wechsel und Schecks .	3 754 899	4 161 324	4 751 748	4 946 782

Die am Halbjahresschluß an die Reichsbank gestellten Ansprüche sind dieses Mal außerordentlich groß; dagegen ist die sonst übliche erhebliche Entlastung der Kapitalsanlage nach Halbjahresschluß diesmal ausgeblieben. Der Notenumlauf hat sich in der Zeit vom 15. Juni bis zum 7. Juli allein um über 17 Milliarden vermehrt. Nachstehende Tabelle zeigt, wie sich in und nach dem Kriege die Hauptposten der Reichsbank entwickelt haben.

Datum	Metall	Reichsk.- u. Darlehnsk.-scheine	Wechsel und Reichsschatzanw.	Notenumlauf	Einlagen
	in Millionen M				
30. 6. 14	1631	50	1 213	2 407	858
31. 12. 14	2130	875	3 937	5 046	1 757
31. 12. 15	2477	1 288	5 803	6 918	2 359
31. 12. 16	2536	422	9 610	8 055	4 564
31. 12. 17	2588	1 315	14 596	11 468	8 050
31. 12. 18	2282	5 267	27 416	22 188	13 280
31. 12. 19	1110	11 025	41 745	35 698	7 072
31. 12. 20	1097	23 417	60 634	68 805	22 327
31. 12. 21	1007	6 964	133 393	113 639	32 906
1922					
31. 3. 22	1016	6 273	148 683	130 671	33 358
30. 6. 22	1024	14 605	190 877	169 212	37 175

Österreichische Notenbank. In der in Gegenwart des Bundeskanzlers und des Finanzministers, sowie der Vertreter der Österreich-Ungarischen Bank abgehaltenen Sitzung der Banken, Bankiers und Sparkassen, wurde im Einvernehmen mit der Regierung die Gründung einer Notenbank für die Republik Österreich endgültig beschlossen. Das Aktienkapital der neuen Bank wurde mit 100 Millionen Schweizer Franken festgesetzt. Von diesem Betrag wurde vorerst der Betrag von 60 Millionen Schweizer Franken zur Zeichnung aufgelegt, wovon 40 % von dem Syndikat der Banken, Bankiers und Sparkassen bereits fest gezeichnet wurden, während für die Aufbringung der restlichen 60 % das Syndikat die Garantie übernimmt.

Konzernbildungen und Interessengemeinschaften.

1. Der Ausschuß des „Reichsbundes des Textil-Einzelhandels" beschloß auf seiner Münchener Tagung einstimmig die Kartellierung des Textileinzelhandels nach dem Muster der Industriekartelle.

2. Nach Zustimmung der Generalversammlungen wird die Verschmelzung der Dortmunder Brauereien Germania-Brauerei A.-G. und Union-Brauerei A.-G. unter der Firma der letzteren durchgeführt.

3. Fusion Darmstädter Bank — Nationalbank. Am 31. Oktober 1921 wurde in einer Aufsichtsratssitzung ein Interessengemeinschaftsvertrag der beiden Banken auf 99 Jahre abgeschlossen. Es bestand nach dem damaligen Bericht die Absicht, die wirtschaftliche Gemeinschaft nach Klarlegung der in der Schwebe befindlichen Steuerfragen zur Fusion umzuwandeln. Das Kapitalverkehrs-Steuergesetz hat die Steuerfragen klargestellt, die Besteuerung aus den Fusiongewinnen ist fallen gelassen worden, der Weg zur Fusion stand frei. Er ist tatsächlich nach einem Vertrag vom 15. Juni beschritten worden und die Übertragung des Vermögens der Bank für Handel und Industrie als Ganzes auf die Nationalbank für Deutschland gegen Gewährung von Aktien der letzteren genehmigt worden.

Das Grundkapital wurde um 300 Millionen erhöht durch 300 000 Inhaberaktien mit Gewinnberechnung ab 1. Januar 1922. Die neuen Aktien werden den Aktionären der Darmstädter Bank zur Verfügung gestellt.

4. Die Fusion Bavaria-Brauerei A.-G., Altona-Hamburger Aktien-Bierbrauerei in Hamburg ist nach Zustimmung der beiderseitigen Generalversammlungen zustande gekommen. Die neue Firma heißt: „Bavaria- und St. Pauli-Brauerei A.-G."

5. Die Fusion zwischen Linke-Hoffmann-Werken A.-G. und der A.-G. Lauchhammer in Riesa, die sich seit längerer Zeit in enger Interessengemeinschaft befinden, vollzieht sich nun unter der Firma „Linke-Hoffmann-Lauchhammer A.-G.".

6. Die Bremerhavener Werft A.-G., Ende 1921 mit 6 Millionen M Kapital gegründet, soll in die Norddeutschen Union-Werke, Werft-, Maschinen- und Waggonbau A.-G. gegen Aktientausch übergehen. Letztere Gesellschaft ist eine Gründung des Jahres 1922.

7. Nach Mitteilungen des „Journal of Commerce" hat sich eine Verständigung in der chemischen Industrie Deutschlands und Italiens auf der Grundlage ergeben, daß Dr. C. v. Weinberg von der Frankfurter Firma Leopold Casella & Co. G. m. b. H., der auch dem Anilinkonzern (Griesheim-Elektron und Höchster Farbwerke) nahesteht, 51 v. H. der Aktien der Bianchi-Farbengesellschaft gekauft hat.

8. Die Norddeutsche Schokoladefabrik Schneider & Co. in Danzig soll in eine Tochtergesellschaft der Sarotti A.-G. umgewandelt werden, um, nach den Grundsätzen dieser Gesellschaft neu organisiert, das Geschäft in Polen und Danzig zu pflegen.

9. Nach einer Meldung der „Konsumgenossenschaftlichen Korrespondenz" hat sich ein großer Teil der deutschen Zigaretten-Fabriken zu einem Preiskartell zusammengeschlossen, das beabsichtigt, den Groß- und Kleinhändlern weitgehende Verpflichtungen aufzuerlegen.

10. Die Anhaltischen Kohlenwerke A.-G. nehmen die Gewerkschaft Oskarssegen in sich auf. Gegen einen Kux der Gewerkschaften werden zwei Aktien der Kohlenwerke begeben; die Zubuße von 1500 M je Kux übernimmt dabei die anhaltische Gesellschaft.

11. Erweiterung des Kölner Gerlingkonzerns. Die Interessengemeinschaft der rheinischen Versicherungsgruppe, welche Erweiterungen aber bisher lediglich durch die Gründung neuer Tochtergesellschaften und die gewaltigen Kapitalerhöhungen auf eine halbe Milliarde Mark vorgenommen hat, nimmt jetzt die Rheinische Assekuranz-A.-G. in Elberfeld in sich auf.

12. Zusammenschluß in der amerikanischen Stahlindustrie. Nach einer Meldung der „Chicago Tribune" ist anstatt des Zusammenschlusses von sieben unabhängigen Stahlwerken, von dem bereits im Herbst letzten Jahres und dann neuerdings wieder die Rede gewesen ist, zunächst eine Verschmelzung der Lackawanna Steel Comp. mit der Bethlehem Steel Corporation, des größten unter den unabhängigen Stahlwerken, erfolgt. Die Bethlehem Steel Corporation, die zur Übernahme der Lackawanna einen Kapitalbedarf von 363 000 000 Dollar hat, wird nach dem Zusammenschluß über eine Jahresproduktion von 5 000 000 t verfügen, womit sie noch lange nicht an die Erzeugung des Stahltrusts und auch nicht an die kombinierte Erzeugung der restlichen sechs unabhängigen Werke heranreicht, die den Zusammenschlußgedanken durchaus nicht aufgegeben haben. Diese sechs Werke sind: Midwale Steel Co., Republico, Irland Steel Corporation Youngstown Shect an Tube Co., Steel and Tube Co. of America, Brier Hill, Iron and Wal Co.

13. Ein internationales Stahlsyndikat. Nach der Pariser „Information" werden die Besprechungen zwischen englischen, französischen, belgischen und luxemburgischen Stahlfabrikanten über die Begründung eines gemeinsamen Syndikats fortgesetzt. Meinungsverschiedenheiten herrschen auch noch über die Frage der Zulassung von Deutschland. Die Engländer sind für diese, um das Unterbieten auf dem Weltmarkt unschädlich zu machen.

Reichsindexziffer.

Die Bewegung der Großhandelspreise stand im Juni unter der Einwirkung der einsetzenden Devisenhausse, die sich infolge der innerpolitischen Erschütterung gegen Monatsende verschärfte. Die im statistischen Reichsamt bearbeiteten Großhandelsindexziffern zeigen folgendes Bild:

Meßziffer einzelner Warengruppen 1913 = 100	15. Mai Stichtag	Mai 1922 Monatsdurchschnitt	Juni 1922 Monatsdurchschnitt
1. Getreide u. Kartoffeln . .	5 754	5 802	6 052
2. Fette, Zucker, Fleisch u. Fisch	5 406	5 148	6 613
3. Kolonialwaren, Hopfen . .	8 892	8 621	9 254
4. Häute u. Leder	6 885	7 040	8 011
5. Textilien	10 331	10 604	11 851
6. Metalle u. Petroleum . . .	6 354	6 493	7 029
7. Kohlen u. Eisen	7 551	7 061	7 469
Meßziffer der Warengruppen:			
1. Lebensmittel	5 892	5 847	6 405
2. Industriestoffe	7 849	7 602	8 197
3. Inlandswaren	6 181	6 026	6 540
4. Einfuhrwaren	8 541	8 617	9 479
Gesamtindex	6 574	6 458	7 030

Hochschulwesen.

1. Die Besucherzahl der Universität Köln hat sich gegen die vergangenen Semester wiederum gesteigert.

Die Universität Köln zählt im laufenden Sommer-Semester 4407 eingeschriebene Studierende, die Vorlesungen belegt haben. Davon gehören zur wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät 2799, zur rechtswissenschaftlichen Fakultät 625, zur medizinischen Fakultät 290 und zur philosophischen Fakultät 693 Studierende. Außerdem haben 530 Gasthörer Vorlesungen belegt und nehmen 1579 Besucher an den allgemeinen Vorlesungen teil. Die Gesamtbesucherzahl der Universität ist demnach 6516.

2. Die Universität Köln wählte für das am 15. Oktober beginnende Studienjahr 1922/23 zum Rektor Professor Dr. Arnold Schröer; zum Dekan in der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät wurde Professor Dr. Prion, in der rechtswissenschaftlichen Professor Dr. Lewald, in der medizinischen Professor Dr. Pröbsting, in der philosophischen Professor Dr. Schneider gewählt.

3. Zum Rektor der Handelshochschule Berlin wurde für die beiden kommenden Studienjahre Prof. Dr. H. Nicklisch gewählt.

Eine wissenschaftlich-technische Ausstellung in Leipzig.

In den Hallen der Leipziger Technischen Messe und der Hygienischen Messe findet vom 16.—24. September bei Gelegenheit der Hundertjahrfeier der Gesellschaft Deutscher Naturforscher und Ärzte eine wissenschaftlich-technische Ausstellung statt, die den gesamten Forschungs-, Unterrichts- und Betriebsbedarf der Naturwissenschaften und der Medizin, einschließlich der Hochschulen, Kliniken, Krankenhäuser, Heil- und Pflegeanstalten und Sanatorien umfaßt.

Bücherbesprechung.

„Die Preußische Zentralgenossenschaftskasse. Ihre Aufgaben und ihr Wirken." Berlin, C. Heymanns Verlag 1922.

Am 1. Oktober konnte die Preußische Zentralgenossenschaftskasse, kurz Preußenkasse genannt, auf eine 25jährige Tätigkeit zurückblicken, die für die Entwicklung des Genossenschaftswesens in Deutschland von einschneidender Bedeutung gewesen ist. Die durch das Preuß. Ges. vom 31. Juli 1895 festgelegte Organisation dieses Instituts war entscheidend für den organisatorischen Ausbau unseres Genossenschaftswesens. Der Reichsverband der deutschen landwirtschaftlichen Gen. mit seinen ca. 20 000 Gen. und die seit 1920 mit den Schulze-Delitzschschen Genossenschaften auch im Deutschen Gen.-Verband vereinigten ca. 2000 Gen. des früheren Hauptverbandes deutscher gewerblicher Gen. haben ihre Verbandsorganisation durch Schaffung der auf gen. Grundlage beruhenden Zentralkassen den Bestimmungen der Preußenkasse angepaßt, während die Konsumvereinsbewegung und die Schulze-Delitzschschen Gen. eine Verbindung mit der Preußenkasse bisher vermieden haben. Dagegen hatte die landwirtschaftliche Zentral-Darlehnskasse für Deutschland A.-G., das Zentralkreditinstitut der Raiffeisen-Gesellschaften, die langjährige Verbindung mit der Preußenkasse 1911 gelöst. Dieser Auseinandersetzung folgte seinerzeit ein erbitterter Streit zwischen den beiden Instituten, der seinen Höhepunkt in einer umfangreichen Denkschrift der Preußenkasse und in der Erwiderung der Raiffeisen-Zentrale reichte.

Die Jubiläumsschrift, deren Verf. Dr. Hillringhaus von der Preußenkasse ist, übergeht, wohl absichtlich, diesen schweren Kampf und versucht auch sonst in verbindlicher Form die bestehenden Gegensätze zu mildern, die vergangenen, zeitweise sehr heftigen Kämpfe, abzuschwächen. Die auch auf sämtlichen Zweigen des deutschen Gen.-Wesens lastende Not unserer Zeit läßt dieses Verhalten der Preußenkasse auch nur zu berechtigt erscheinen. Die Preußenkasse, die gegenwärtig auf Grund ihrer geschichtlichen Entwicklung zum überwiegenden Teil Zentralstelle der ländlichen Kreditgen. ist, könnte durch Änderung ihrer Organisation, die auch weiten genossenschaftlichen Kreisen Einfluß auf die Verwaltung gewährleistete, die Zentralstelle unseres gesamten Genossenschaftswesens werden.

Der Schrift, die in ausführlicher Darstellung die wirtschaftlichen Ursachen der Gründung der Preußenkasse, ihre geschäftliche Tätigkeit und Organisation darstellt, ist eine Fülle statistischen Materials beigefügt, das tiefen Einblick in die wirtschaftliche Tätigkeit des Instituts selbst bis in die einzelnen Geschäftszweige gewährt und anderen Kreditorganisationen als Muster für eine durchsichtige Statistik gelten könnte.

Dr. Oberst.

Literatur-Übersicht.

Juli.

a) Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten!)

Bank- und Börsenwesen — *Kleine-Natrop,* Devisenpolitik in Deutschland. Berlin, Hans Preiß. 8°. 42 S. M 22.50.
— *Neumark, Fr.,* Begriff und Wesen der Inflation. Lex.-8°. 70 S. M 16.—.

Buchhaltung — *Butze, Artur,* Prakt. Übungsgänge f. d. Buchhaltungsunterricht. Heft 1—3. Leipzig, Gehlen. 8°. 16, 12 und 16 S., je M 7.50.
— *Butze, Felix* und *Artur,* Buchhaltung. I u. II. Leipzig, Gehlen. 8°. 107 u. 64 S. M 35.— u. M 20.—.
— *Gerwig-Rost,* Sammlung von Buchhaltungslehrgängen in Belegen. Lehrgang II: Fabrikgeschäft. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. M 20.—.
— *Möllen, Theodor,* Deutsche Tabellenbuchführung. Stuttgart, Carl Lauser. 8°. 86 S. u. Tabellen. M 45.—.
— *Nertinger, Jos.,* Goldmark-Buchführung und Goldmark-Bilanzen. Stuttgart, Muth. Gr.-8°. 69 S. u. Tab. M 46.—.

Recht — *Dersch, Dr. H.,* Aufsichtsrats-Gesetz. Kl.-8°. 222 S. M 65.—.
— Vollzugsvorschriften zu den Gesetzen vom 21. Juli 1921 zur Änderung der bayr. Ertragssteuergesetze. München, C. H. Beck. Kl.-4°. 116 S. M 30.—.
— *Weinhausen, Fr.,* Betriebsrätegesetz. Stuttgart, Kohlhammer. Kl.-8°. 248 S. M 54.—.

Soziales — *Freese, Heinr.,* Die konstitutionelle Fabrik. Jena, Fischer. 8°. 193 S. M 25.—.
— *Stuart,* Die heutige Arbeitslosigkeit im Lichte der Weltwirtschaftslage. Jena, Fischer. 8°. 23 S. M 15.—.

Steuern — *Dalsheim, Dr. Fr.,* Das Bankgeheimnis der privaten Bankinstitute nach der neuesten Finanzgesetzgebung. Berlin, Vahlen. Kl.-8°. 93 S. M 25.—.
— *Helfferich,* Die Zwangsanleihe. Berlin, Brunnenverlag. 8°. 16 S. M 4.—.
— *Leitner, Friedrich,* Einkommen und Ertrag. Berlin, Elsner. Kl.-8°. 104 S. M 62.—.
— *Meyer, C. H.,* Die Reichssteuern. Berlin, Elsner. Kl.-8°. 252 S. M 120.—.

Verschiedenes — *Senftner, Gg.,* Wie gründet man eine Aktiengesellschaft? Gr.-8°. 48 S. M 30.—.

Wirtschaftsleben — *Becherath, Dr. H. von,* Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft. Jena, Fischer. Lex.-8°. 81 S. M 21.—.
— *Brandt, Paul,* Zerstörung der Weltwirtschaft. Berlin, Zentralverlag. Kl.-8°. 80 S. M 15.—.
— *Elsas, Dr. Moritz,* Indexziffern seit 1. Mai 1922. Frankfurt a. M., Reitz u. Köhler. 12 S.
— *Wilbrandt, R.,* Konsumgenossenschaften. Stuttgart, H. Moritz. Kl.-8°. 80 S. M 10.—.

Wirtschaftspolitik — *Heymann, Dr. Hans,* Die Völkerbank. Berlin, Rowohlt. 8°. 64 S. M 20.—.
— *Vanderlip, F. G.,* Was aus Europa werden soll. München, Dreimasken-Verlag. 8°. 320 S. M 120.—.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Die deutsche Inflation. Von *Kurt A. Herrmann.* Bankarchiv XXI, 19, 20.

Bank- und Börsenwesen — Die Stabilisierung der europäischen Devisenkurse. Von *J. M. Keynes.* Manchester Guardian, 1. Wiederaufbau-Nummer.
— Kreditnot und ihre Bekämpfung. Von *Friedrich.* Bankarchiv XXI, 19, 20.

Betriebslehre — Selbstkostenrechnung in der Ziegelindustrie. Zeitschr. f. handelswiss. Forschung XVI, 5, 6.

Fortbildung — Staatliche Fachschulen für Wirtschaft und Verwaltung. Von *Franziskel.* Fach- und Fortbildungsschule Nr. 11.
— Der Patentfachmann und seine Ausbildung. Von *Hederich.* Zeitschr. f. Industrie-Recht XVI, 10.

Recht — Der skandinavische Entwurf zu einem Gesetz über den Versicherungsvertrag. Masius' Rundschau XXXIV, 5.
— Die Unzulässigkeit der Eingliederung des Betriebsrats in die genossenschaftliche Organisation. Von *Robert Deumer.* Leipz. Zeitschr. f. D. Recht XVI, 12.
— Der unlautere Wettbewerb und die Reklame. Von *R. Pape.* Reklame Nr. 150.
— Gebrauchsmuster. Zeitschr. f. Industrie-Recht XVI, 11.

Soziales — Einige nachdenkliche Ziffern zur Besoldungsordnung. Von *Ziegler.* Deutsch. Handelsschulwarte II, 13.
— Gewerkschaften, Arbeitsgemeinschaften und Arbeitgeberverbände. Von *M. Schippel.* Sozial. Monatshefte XXVIII, 12, 13.

Steuern — Die Börsenumsatzsteuer und ihre Wirkung auf das Wirtschaftsleben. Von *L. Merzbach.* Bankarchiv XXI, 18.
— Die Vorauszahlung auf die geplante Zwangsanleihe. Von *Koeppel.* Bankarchiv XXI, 18.

Werbewissenschaft — Die Sonderart der kundenwerblichen Berufe. Von *Weidenmüller.* Reklame Nr. 150.
— Einführung in die graphischen Verfahren. Von *Fr. Hansen.* Reklame Nr. 149.

Wirtschaftsleben — Aufbau der deutschen Kohlenwirtschaft. Von *W. Kraus.* Technik und Wirtschaft XV, 6.
— Bergarbeiterkämpfe in Amerika. Von *M. Schippel.* Soz. Monatshefte XXVIII, 14, 15.
— Entwicklung des niederschles. Industriebezirkes. Von *Gerke.* Technik u. Wirtschaft XV, 6.
— Trusts und Kartelle in Skandinavien. Von *Borgius.* Kartellrundschau XX, 6.
— Zwangswirtschaft oder Planwirtschaft im Papierfach? Von *R. A. Lammers.* Kartellrundschau XX, 5.

Wirtschaftspolitik — An der Wende. Von *G. Stolper.* Österr. Volkswirt XIV, 36.
— Die deutschen Zahlungsverhältnisse. Von *Glasenapp.* Manchester Guardian, 1. Wiederaufbau-Nummer.
— Die neue Phase der Reparationsfrage. Von *W. Federer.* Österr. Volkswirt XIV, 37.
— Der Zusammenbruch der Reichsmark und das Problem ihrer Stabilisierung. Von *C. Melchior.* Manchester Guardian, 1. Wiederaufbau-Nummer.
— Drei Jahre Wirtschaftspolitik in Polen. Von *N. Salpeter.* Österr. Volkswirt XIV, 36, 37.
— Finanzlage Österreichs. Von *W. Goode, W. Rosenberg.* Manchester Guardian, 3. Wiederaufbau-Nummer.
— Genua-Konferenz. Von *J. M. Keynes, Fr. Nitti, Gustav Cassel.* Manchester Guardian, 3. Wiederaufbau-Nummer.
— Kartellpolitik. Von *R. A. Lammers.* Kartellrundschau XX, 6.
— Schiffahrt und Handel auf der Ostsee nach dem Kriege. Von *B. Huldermann.* Manchester Guardian, 2. Wiederaufbau-Nummer.
— Selbsthilfe. Von *G. Stolper.* Österr. Volkswirt XIV, 38.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 40.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Berlin; Reg.Rat Dr. GEORG OBST, a.o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Prorektor d. Hochschule für Welthandel, Professor a. d. Konsularakademie, Honorardozent an der Technischen Hochschule, Wien.

HEFT 6 STUTTGART · SEPTEMBER 1922 15. JAHRG.

Überblick.

Wiederum ist eine große politische Konferenz, die von großer wirtschaftlicher Bedeutung ist, zu Ende gegangen, ohne Ergebnis. Die wachsende Unsicherheit wird nun noch größer. In Deutschland ist es allmählich zur Gewohnheit geworden, jeder neuen Konferenz von vornherein skeptisch gegenüberzutreten, auch dort, wo scheinbar wirtschaftliche Fragen besprochen werden. Aber die wirtschaftlichen Wirkungen, sie werden von Monat zu Monat unübersehbarer, sie wirken sich in allen Verhältnissen und Beziehungen und Werten aus, die in Geld ausgedrückt sind, und lassen die Zahlen ins Phantastische steigen. Für die statistische Untersuchung kommt schon immer weniger das Steigen der Zahlenwerte an sich in Frage als vielmehr ihr verhältnismäßiges Steigen nebeneinander. Die Unsicherheit und Unübersichtlichkeit der wirtschaftlichen Betriebsführung wird dadurch noch mehr erhöht. Die Preise folgen im allgemeinen der Geldentwertung ziemlich rasch, eilen ihr oft sogar voraus, wie die Entwicklung der Textilpreise zeigt. Bei den Rohstoffpreisen, sowohl eingeführten als auch einheimischen, tritt es auch sehr stark in Erscheinung. Betriebswirtschaftlich wirkt sich diese Entwicklung in der Kalkulation aus, wo die Spannung zwischen Einkaufspreis des Rohstoffs und Marktpreis des fertigen Produkts prozentual immer weniger auf Aufwand und Ertrag fallen, sondern in wachsendem Maße auf die Geldentwertung. Wo dies nicht berücksichtigt wird, geht langsam und unsichtbar eine Abwanderung des Betriebskapitals vor allem und mit der Zeit auch des Anlagekapitals vor sich, die neuen Kapitalbedarf erfordert, der nicht aus dem Ausbau der Betriebe erwachsen ist, sondern aus der Kapitalverschleuderung und nur diesen ersetzt. Deswegen auch der Gesetzentwurf im Reichswirtschaftsrat über Goldmarkbilanzierung von Schmalenbach.

Die Einkommen gehen nicht mit der Geldentwertung mit, am wenigsten die Gehälter. So entsteht ein wachsendes Mißverhältnis zwischen Einkommen und Preisen, das heute in verschiedenen Einkommensgruppen schon die nach unten zulässige Grenze unterschritten hat, und so nicht aus Warenmangel, wie während des Krieges, sondern aus Kaufkraftmangel zu Unterernährung, jedenfalls aber zur Herabdrückung der Lebenshaltung führt.

In dieser Spannung liegt mit ein Grund für die gegenwärtige Kapitalknappheit, die die Reichsbank veranlaßte, den Bankdiskont auf 6% heraufzusetzen. Eine Gegenüberstellung von Dollar und Notenumlauf (siehe Rundschau) zeigt deutlich, daß das Steigen des Dollars rascher vor sich geht als die Vermehrung der Geldmittel und aus dieser ungleichmäßigen Steigerung die Geldknappheit entstehen mußte.

Am Effektenmarkt kann man dasselbe beobachten.

Die Hausse der letzten Wochen am Effektenmarkt entspricht bei weitem nicht der Geldentwertung, auch dort nicht, wo die Verwässerung des Aktienkapitals noch hingehalten werden konnte.

Die Flucht in die Sachwerte wächst sich aus zu einer Flucht in die greifbaren und verfügbaren Sachwerte, sie wendet sich ab von den Effekten, die nur Rechte auf Sachwerte sind, und ziemlich unbestimmbar unter den heutigen Wirtschaftsverhältnissen. Diese Überlegung erklärt es auch, daß aus allen Industriezweigen für Juni und Juli immer noch gute Beschäftigung gemeldet wird, und daß neue Aufträge weiter eingehen, wenn auch nicht in demselben Verhältnis wie in den früheren Monaten. Nur der Kohlenmangel macht sich überall stark

bemerkbar und führt zu Betriebseinschränkungen. Die Arbeitslosigkeit ist in Deutschland zurzeit auf ein Minimum gesunken, aber nichtsdestoweniger mehren sich die Stimmen, die von einer rückläufigen Konjunktur sprechen, weil sie sich sagen, daß auch im Zeitalter der hemmungslosen Marktwirtschaft die objektiv wirtschaftlichen Bedürfnisse der Menschen maßgebend sind und sein werden und nicht die durch das Sinken der Mark künstlich hervorgerufene Nachfrage nach Sachwerten. Die Geldknappheit der Nachfragekreise wird auch bald eine Grenze ziehen.

Ein weiterer Grund für diese Annahme ist, daß die deutsche Konkurrenzfähigkeit im Ausland nachläßt, trotz dadurch sinkender Valuta, weil die Inlandspreise mit der Geldentwertung mitgehen. Ein Blick auf Österreich zeigt unseren zukünftigen Weg, wenn nicht gemeinschaftliche Vereinbarungen der Nationen zustande kommen.

Grundlagen industriellen Rechnungswesens.

Von K. Dieterich, Berlin.

Wie erst dieser Tage wieder auf dem deutschen Industrietag von berufenen Führern der deutschen Wirtschaft zum Ausdruck gebracht wurde, gehen wir unzweifelhaft heftigen Krisen und Erschütterungen unserer Produktion entgegen. Es ist daher dringender wie je erforderlich, der Hebung der Wirtschaftlichkeit in der industriellen und gewerblichen Erzeugung ernsteste Aufmerksamkeit zu widmen. In fortschreitender Entwicklung soll eine Steigerung der Qualität der Fabrikate und eine Senkung der Kosten erreicht werden. Mit anderen Worten: Mit geringstem Kostenaufwand soll der höchste Nutzeffekt erzielt werden! Die Mittel der Produktion, an denen gespart werden soll, setzen sich hauptsächlich aus den drei Faktoren zusammen: Löhne, Materialien, Unkosten. Um nun diese Kosten genau zu kennen und dem kaufmännischen und technischen Betriebsleiter die Möglichkeit zur Durchführung äußerster Sparsamkeit zu geben, ist erforderlich, daß die Betriebsrechnung so übersichtlich und klar gestaltet wird, daß jederzeit der Aufwand an Produktionsmitteln scharf erfaßt und kontrolliert werden kann. Dazu ist erforderlich, daß das industrielle Rechnungswesen in folgende drei Hauptgruppen unterteilt wird:

a) Betriebsbuchhaltung,
b) Nachkalkulation mit Unkostenaufteilung,
c) Statistik.

Wenden wir uns nun einer kurzen Betrachtung dieser Organisationsformen zu.

Es gibt kaum eine zweite Bezeichnung industrieller und gewerblicher Einrichtungen, die so oft verschieden angewendet wird, wie das Wort: „Betriebsbuchhaltung.“ Lagerkarteien, Lohnbüros, Unkostenaufteilungen, Nachkalkulation u. a. Dinge werden damit bezeichnet, aber in den allerwenigsten Fällen das, was neuerdings in der handelswissenschaftlichen Terminologie und in der Praxis damit gemeint wird: derjenige Teil der doppelten Buchführung, der vollständig nach den Grundsätzen der Doppik die Verbuchung der aufgewendeten Produktionsmittel vornimmt. Wir vertreten also die Ansicht, daß es zweckmäßig sei, die beiden voneinander doch grundsätzlich verschiedenen und unabhängigen Gebiete, Vertrieb und Fabrikation, buchhalterisch zu trennen und das ersten in der Geschäfts- das letztere in der Betriebsbuchführung zur Darstellung zu bringen. Diese Trennung braucht nicht immer und unter allen Umständen durchgeführt zu werden. In kleinen Betrieben kann es aus Ersparnisgründen sogar vorteilhafter sein, sie zu vermeiden. Aber für mittlere und größere Betriebe dürfte es in den meisten Fällen sehr ratsam sein, sie dringend zu befürworten. Zu dieser Ansicht treibt nicht zuletzt auch der in der Praxis überaus häufig anzutreffende Mißstand, daß der leitende Buchhalter sehr erfahren ist in allen Fragen der Bilanz, des Finanz- und Kontokorrentverkehrs, aber weniger Bescheid weiß im Betriebswesen und oft gar nicht die nötige Zeit findet, sich diesen Dingen mit ernster Aufmerksamkeit zu widmen. Nicht zuletzt aus diesem Grunde empfiehlt es sich, für die Verrechnung der aufgewendeten Produktionsmittel eine Betriebsbuchhaltung unter der Leitung eines erfahrenen Betriebskaufmanns einzurichten, der natürlich auch mit den Fragen der Lohnverrechnung, Nachkalkulation, Unkostenaufteilung und Materialbewertung eingehend vertraut sein muß.

Die Betriebsbuchhaltung wird mit der Geschäftsbuchhaltung in der Form verbunden, daß in diese sämtliche für den Betrieb geleisteten Aufwendungen über ein „Konto Betrieb“ belastet und die Leistungen des Betriebs darüber erkannt werden. In der Betriebsbuchhaltung ist ein entsprechendes Gegenkonto einzurichten. Die Hauptbelastungsposten der Geschäftsbuchhaltung für den Betrieb sind die für diesen aufgewendeten Löhne, Materialbezüge und Unkosten. Die näheren Einzelheiten der buchhalterischen Vorgänge soll heute hier nicht eingegangen werden. Es existieren darüber ja auch bereits größere Publikationen, vor allem das bekannte im Verlag von Julius Springer erschienene Werk von Lilienthal: Fabrikorganisation von Ludw. Löwe A.-G. — Es soll hier nur mit aller Entschiedenheit gefordert werden, daß die Konten übersichtlich und klar in engster Anlehnung an den Fertigungsgang gegliedert werden. Unreine und gemischte Konten sind zu vermeiden. Eine Verbuchung der bezogenen Rohmaterialien, der aufgewendeten Löhne und gar noch der Fertigfabrikate auf einem Konto, das den schönen Namen „Fabrikations-Konto“ trägt, sollte heute wirklich von jedem ersten Buchhalter als unmöglich empfunden werden.

Eine gute Buchhaltung, die den eingangs erwähnten Forderungen gerecht werden will, muß enthalten:

a) Konten für die Vorratsmaterialien,
b) Konten für die Fertigung,
c) Konten für die Verrechnung der Löhne und Unkosten,
d) Konten für den Fabrikationsumsatz,
e) Konten für die Fertigfabrikate.

Das sind, um einen technischen Ausdruck anzuwenden, die großen Stromkreise, in die der Wertstrom zu leiten, d. h. die durch die Fabrikation in Bewegung gesetzten Vermögensteile buchhalterisch festzuhalten und zu gliedern sind. Dabei sei gleich die weitere Forderung erhoben, nur solche Kontenbezeichnungen zu wählen, aus denen der darzustellende Vorgang ganz klar und einwandfrei zu erkennen ist. Bezeichnungen wie: Material-Konto, Fabrikations-Konto, Unkosten-Konto sind so nichtssagend und inhaltslos, daß sich heute schon jeder denkende Kaufmann und Buchhalter sträuben sollte, sie noch anzuwenden. Man muß doch berücksichtigen, daß wir die Betriebsbilanzen den technischen Herren in weitgehendstem Maße zugänglich machen wollen und deshalb eine Ausdrucksweise wählen müssen, die auch nicht buchhalterisch geschulten Personen gestattet, mit irgendeiner Bezeichnung einen ganz bestimmten Begriff zu verbinden. Wir würden daher vorschlagen, zunächst für die von auswärts beschafften Rohmaterialien ein Materialvorrats-Konto einzurichten. Diesem Konto sind grundsätzlich vor allem die Kosten des Materials und seiner Beschaffung sowie zweckmäßigerweise die der Lagerverwaltung zu belasten. Ob man noch weiter gehen und auch noch die Zinsen für die in den Vorratsmaterialien investierten Kapitalien verbuchen will, soll hier nicht erörtert werden. Die Ansichten darüber sind sowohl in der Praxis wie in der Theorie sehr geteilt. Der vom Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung herausgegebene Grundplan der Selbstkostenberechnung und ebenso die vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten herausgegebene „Selbstkostenberechnung im Maschinenbau" sehen die Berücksichtigung der Zinsen in der Betriebsrechnung vor, während beispielsweise Herbert Peiser in seiner „Betriebsrechnung in Maschinenbauanstalten" die Ansicht vertritt, daß Zinsen überhaupt nicht in die Betriebsrechnung hineingehören. —

Werden nun Materialien zu Fertigungszwecken an die Werkstätten gegeben, so ist das Materialvorrats-Konto zu Lasten eines „Konto Material in Fabrikation" entsprechend zu erkennen. Für indirekte Aufwendungen (sog. Unkosten) verausgabte Materialien werden dem „Unkostenverrechnungs-Konto" belastet. Für die Vorratsmaterialien ist selbstverständlich eine übersichtliche Preis- und Mengenkartei zu führen, die eine tägliche Quantitätskontrolle und eine glatte Bewertung ermöglicht.

Als weiteres Fertigungs-Konto schlagen wir ein „Konto Löhne in Fabrikation" vor, dem sämtliche für direkte Fertigung bezahlten und vom Lohnbüro abgerechneten Löhne zu belasten wären. Der Vollständigkeit halber sei aber erwähnt, daß die Bruttosummen der gesamten Lohnauszahlungen zweils zuerst einem „Lohnverrechnungs-Konto" belastet werden müssen. Nach Zergliederung und Aufteilung in direkte und indirekte Löhne durch das Lohnbüro oder die Nachkalkulation, erfolgt die Ausbuchung der direkten Löhne auf das bereits erwähnte „Konto Löhne in Fabrikation" und der indirekten Löhne auf das „Unkostenverrechnungs-Konto". Akkordabschlagszahlungen bleiben so lange auf Lohnverrechnungs-Konto stehen und werden kontokorrentmäßig unterteilt, bis die endgültige Abrechnung erfolgt. Diese Handhabung soll der Betriebsbuchhaltung ermöglichen, einen Druck auf rasche Akkordabrechnung auszuüben und dadurch nach und nach die Festlegung zu langfristiger Akkorde überhaupt zu vereiteln.

Da sich nun die Fabrikate nicht nur aus den direkten Aufwendungen für Löhne und Materialien zusammensetzen, sondern auch aus den indirekten für Gehälter, Betriebskraft, Reparaturen, Abschreibungen usw., ist es erforderlich, daß für dieselben ein drittes Fertigungs-Konto eingerichtet wird, das wir in Anlehnung an die bereits festgelegten Bezeichnungen „Konto Zuschläge in Fabrikation" benennen wollen. Diesem Konto dürfen aber nur die auf einen ganz bestimmten Abschnitt entfallenden Anteile belastet werden. Die Sammlung sämtlicher indirekten Aufwendungen hat zunächst auf dem bereits erwähnten „Unkostenverrechnungs-Konto" zu erfolgen, dem, um zu wiederholen, belastet werden:

a) sämtliche indirekten Löhne,
b) sämtliche indirekten Kosten an Materialaufwand,
c) sämtliche sonstigen Unkosten, wie z. B. von auswärts bezogener elektrischer Strom, Gas, Versicherungsbeiträge usw.,
d) Abschreibungen.

Zu den letzteren ein besonderes Wort: Wir gehen von der Ansicht aus, daß die Beschaffung und Verwaltung der Anlagewerte eine Angelegenheit der Finanzwirtschaft sei und die Anlage-Konten daher in der Geschäftsbuchhaltung geführt werden müssen. Der Betrieb wird lediglich mit den anteiligen, der tatsächlichen Abnutzung entsprechenden und vom Anschaffungswert ausgehenden Abschreibungsquoten pro rata temporis belastet. Diese Belastung hat daher auch dann zu erfolgen, wenn die Anlagewerte in der Bilanz nur noch pro memoria mit M 1.— erscheinen, da die Bemessung außergewöhnlicher Abschreibungen keine Frage der Betriebsrechnung, sondern ausschließlich der Geschäftspolitik ist. Ebensowenig wollen wir uns hier mit der Frage beschäftigen, ob in den Betrieben, die mit in Goldmark beschafften Anlagewerten arbeiten, bei der Bemessung der Abschreibungen nicht von den Wiederbeschaffungskosten ausgegangen werden soll. Derartige Fragen können nur in Spezialabhandlungen erörtert werden.

Sind nun die von der Betriebsbuchhaltung der Unkostenabteilung aufzugebenden indirekten Aufwendungen nach Kostenarten und -orten aufgeteilt, dann erfolgt die Erkennung des Unkostenverrechnungs-Kontos zu Lasten eines Betriebsunkosten-Kontos für die Summe der einem bestimmten Monatsabschnitt zu belastenden indirekten Kosten. Der Saldo des Unkostenverrechnungs-Kontos weist also die Summen aus, die über mehrere Rechnungsabschnitte verteilt werden müssen, wie beispielsweise die Beiträge zur Eisen- und Stahlberufsgenossen-

schaft usw. Nachdem nun weiter von der Unkostenabteilung das Verhältnis der direkten zu den indirekten Aufwendungen eines Rechnungsabschnittes nach einem bestimmten Schlüssel (Verhältnis der Löhne, Zeit, Platzkosten) ermittelt wurde, wird die Gesamtsumme der dieser Relation entsprechenden Zuschläge einem „Konto Gedeckte Betriebszuschläge" zu Lasten des „Kontos Zuschläge in Fabrikation" kreditiert. Die beiden Konten „Betriebsunkosten-Konto" und „Konto Gedeckte Betriebszuschläge" sind als ein Konto aufzufassen, von dem das eine die Soll- und das andere die Habenseite darstellt. Die Trennung in zwei Konten erfolgt nur, um die beiden Verkehrsziffern deutlich und ungetrübt durch Storni und andere Umbuchungen zur Darstellung zu bringen. Streng theoretisch genommen, müßten beide Konten eigentlich stets übereinstimmen. Da jedoch eine restlose Umlegung der indirekten Aufwendungen in Form von Zuschlägen aus rechnerischen Gründen unmöglich ist, wird zwischen beiden Konten immer eine kleine Differenz bestehen. Je geringer dieselbe ist, desto genauer ist die Arbeit der Unkostenabteilung in der Deckung der Zuschläge.

Wir haben nun die drei wichtigsten Produktionsfaktoren in übersichtlichen Konten festgehalten. Die drei In-Fabrikation-Konten, wie wir abgekürzt die Konten Löhne, Materialien und Zuschläge in Fabrikation nennen wollen, können noch durch ein Nebenkosten-Konto für auswärts ausgeführte Arbeiten und durch ein Aufstellungslöhne-Konto speziell in solchen Werken, die umfangreiche auswärtige Montagen ausführen, ergänzt werden. Wir wollen aber von der Schilderung solcher Konten, die sich zwangsläufig und sinngemäß in unsere seitherigen Darlegungen einzufügen hätte, absehen, gehen vielmehr bei unseren Ausführungen von den Verhältnissen einer mittelgroßen, normal in Einzel- oder Serienfabrikation fabrizierenden Maschinenfabrik aus, bei denen die Tätigkeit des Werkes mit dem Versand der Erzeugnisse gewöhnlich erledigt ist. Großbetriebe werden die Organisation natürlich viel weitgehender zergliedern, während Kleinbetriebe mehr vereinfachen können.

Ehe wir nun weiter fortfahren, wollen wir noch zu einigen bereits gestreiften Fragen einige Bemerkungen machen. Die Verbuchung der Zuschläge in der geschilderten Form ist in vielen Betrieben nicht üblich. Man läßt vielmehr nur die Kosten der Löhne und des Materials durch die Bücher gehen, während man die Zuschläge nur rein statistisch erfaßt. Es ist nun aber nicht einzusehen, weshalb die indirekten Kosten nicht genau so wie die direkten behandelt werden sollen. Wir möchten die von unserer Ansicht abweichende Behandlung auf geschäftspolitische Intentionen zurückführen, namentlich auf Rücksichten bei der Bewertung am Jahresschluß. Man schreibt in solchen Werken die während des Jahres angefallenen indirekten Aufwendungen vollkommen dem Jahresergebnis zur Last und bewertet die Halbfabrikate nur mit den Kosten des Materials und der Löhne. Wir möchten das Für und Wider solcher Gepflogenheit im Rahmen unserer Abhandlung nicht besprechen. Da wir aber bestrebt sind, die Betriebsrechnung entsprechend den tatsächlichen Verhältnissen und die Betriebsbuchhaltung zu einem Spiegelbild für die für die Produktion verantwortlichen kaufmännischen und technischen Leiter zu gestalten, möchten wir empfehlen, sämtliche Fragen der Geschäfts- und Dividendenpolitik aus der Betriebsrechnung grundsätzlich auszuschalten und eine buchhalterische Kontrolle der Zuschläge durch Verbuchung in unserem Sinne zu ermöglichen.

Weiter war in unseren Ausführungen wiederholt die Rede von Rechnungsabschnitten. Wir verstehen darunter die Vier- bzw. Fünfwochenabschnitte, die wir in der Betriebsrechnung der größeren Übersichtlichkeit wegen an Stelle der Monate anwenden. Selbstverständlich ist auch die Darstellung nach Vier- und Fünfwochenabständen speziell für die Verarbeitung der Zahlen in Kurven und Tabellen durchaus nicht ideal. Um hier eine größere Gleichmäßigkeit zu erzielen, möchten wir empfehlen, für die Betriebsrechnung 13 Vierwochenabschnitte einzuführen. Den Nur-Buchhaltern, die die Bedürfnisse des Betriebes nicht kennen, wird diese Maßnahme unsympathisch sein. Wir haben sie in der Praxis erprobt und keine Schwierigkeiten dabei gefunden.

Werden nun die Fabrikate fertig, so sind die dafür gesammelten Kosten über Fabrikations-Umsatz-Konten zu führen. Wir bedienen uns dabei wieder zweier Konten, die innig zusammengehören und nur getrennt sind, um die Verkehrszahlen wieder einwandfrei zur Darstellung zu bringen. Wir kreditieren also die Kosten der fertigen Fabrikate den In-Fabrikations-Konten und belasten dafür ein „Fabrikations-Einstands-Konto", während wir gleichzeitig ein „Fabrikations-Umsatz-Konto" erkennen und belasten

a) für auf Lager zu nehmende Fertigfabrikate ein „Fertigfabrikate-Konto",
b) für direkt an die Kundschaft gelieferte Erzeugnisse die Geschäftsbuchhaltung.

Werden die Fabrikate ab Fertigfabrikate-Lager geliefert, so erfolgt die Verbuchung durch Erkennung des Fertigfabrikate-Kontos und Belastung der Geschäftsbuchhaltung.

Aus diesen Darlegungen geht hervor, daß wir in unserer Betriebsbuchhaltung immer mit den reinen Herstellungskosten (Löhne + Material + Zuschläge) rechnen. Man kann natürlich auch andere Verrechnungsgrundlagen wählen. Wir möchten aber in unserer Betriebsbuchhaltung kein Werkzeug der Bilanzierung sehen, sondern nur ein solches der Kostenkontrolle. Die Produktivität der Fabrikation wollen wir ermitteln durch Vergleichung der Vor- und Nachkalkulation, während der Nachweis der Rentabilität in der Geschäftsbuchhaltung erbracht werden soll. Wir stellen daher in der Betriebsbuchhaltung am Jahresende keine Erfolgsermittlungsbilanz auf, sondern geben die Konten mit dem Ergebnis der Inventuraufnahme zur Bilanzierung an die Geschäftsbuchhaltung ab.

Es wird einleuchten, daß eine so aufgezogene Buchhaltung Klarheit in die Betriebsverrechnung und in die Betriebsvorgänge bringt. Wir wollen die Betriebsbuchhaltung übersichtlich und handlich gestalten durch Einrichtung der geschilderten reinen Bestandskonten. Die statistische Unterteilung der Konten und die Zergliederung der indirekten Kosten in die verschiedenen Kostenarten und Aufteilung nach Kostenorten erfolgt durch die Nachkalkulation und Unkostenabteilung. Dabei muß als strenger Grundsatz gelten, daß in diesen Abteilungen keine Zahl verarbeitet wird, die nicht in der Betriebsbuchhaltung erscheint. Das Verhältnis der Nachkalkulation und Unkostenabteilung zur Betriebsbuchhaltung ist dasselbe wie das der Kontokorrent-Buchhaltung zur Hauptbuchhaltung. Herbert Peiser schreibt in seiner „Betriebsrechnung in Maschinenbauanstalten“:

„Wie das Kontokorrent-Konto der Hauptbuchhaltung durch Aufteilung auf eine unter Umständen in viele Tausende gehende Anzahl von Gläubigern und Schuldnern als richtig nachgewiesen wird, so muß die Summe der Halbfabrikate-Konten (= unsere In-Fabrikations-Konten) durch die genau nach Art der persönlichen Konten vorgenommenen Belastung der Einzelaufträge nachgewiesen werden. Es ist nicht einzusehen, warum die Übereinstimmung hier eine weniger lückenlose sein sollte.“

Diesen Ausführungen ist nur rückhaltslos beizupflichten. Eine Nachkalkulation, die nicht in dieser Form von der Buchhaltung nachgeprüft wird, schwebt in der Luft und muß als unbrauchbar und unzuverlässig abgelehnt werden. Trotzdem diese Gedanken seit Jahren vertreten, ist erstaunlich, wie selten sie in die Praxis umgesetzt werden. Schrieb doch Heinrich Meltzer in seiner bereits 1911 erschienenen, auch heute noch ungemein lesenswerten Broschüre „Das Wirtschaften auf Ertrag in der industriellen Unternehmung“:

„Unter allen Umständen müssen die Sach-Konten der Buchführung als Prüfsteine aller Selbstkostenkalkulationen betrachtet und mit diesen in organischen Zusammenhang gebracht werden.“

„Die auf Fabrikations-Konto gebuchten Aufwendungen müssen sich mit den Einzelverrechnungen der Nachkalkulation sowohl im ganzen als auch in den Einheitspreisen decken.“

Es soll nun hier nicht weiter auf die Technik der Arbeiten der Nachkalkulation und Unkostenverrechnung eingegangen, sondern nur auf die enge Verbindung der Betriebsbuchhaltung und Nachkalkulation hingewiesen und die heute noch von vielen Buchhaltern und Nachkalkulatoren vertretene Ansicht, daß sie nichts miteinander zu tun hätten, als absurd gekennzeichnet werden. Die Nachkalkulation, völlig auf sich selbst gestellt, hat keine zwangsläufige Kontrolle für die Richtigkeit der von ihr verarbeiteten Zahlen. Diese ist nur der doppelten Buchhaltung durch ihre Systematik möglich. Es würde aber nicht rationellen Arbeitsmethoden entsprechen, wenn man in der Buchhaltung selbst eine zu weitgehende Aufteilung der Kalkulationselemente vornehmen würde. Das geschieht am besten statistisch in der Nachkalkulation, da dann bei häufigen Umbuchungen nicht die komplizierten Buchungsgrundsätze der doppelten Buchhaltung beachtet zu werden brauchen. Die Konten der Buchhaltung sollen Fehlerfelder bilden, die eine leichte Kontrolle der Nachkalkulation und eine rasche Aufdeckung und Abstellung von Fehlerquellen ermöglichen.

Ergänzt wird nun dieses Rechnungswesen noch durch die Statistik, die in ihrer Anwendung auf die Einzelwirtschaft definiert werden kann, als die fortlaufenden Aufzeichnungen über die der Massenbeobachtung unterworfenen wirtschaftlichen Vorgänge und Ergebnisse eines Unternehmens, sowie die Gruppierung und Vergleichung der gewonnenen Zahlen mit gleichartigen und fremden zur Aufdeckung von Zusammenhängen, Ursachen und Wirkungen (nach Calmes - Fabrikbetrieb). Selbstverständlich verarbeitet die Statistik auch die Zahlen und Ergebnisse der Betriebsbuchhaltung und Nachkalkulation, darüber hinaus jedoch sämtliche anderen Ziffern, die eine fortlaufende Beobachtung erheischen. Die wichtigsten Hilfsmittel der Statistik sind Tabellen und Schaubilder (Flächen- und Kurvendiagramme).

Es konnte nicht der Zweck dieser Abhandlung sein, eine genaue Darstellung sämtlicher Arbeiten der Betriebsbuchhaltung und Nachkalkulation zu geben, die Ausführungen werden daher manche Lücken aufweisen. Es handelte sich darum, die wichtigsten Grundsätze des industriellen Rechnungswesens hervorzuheben und die innige Verbindung und gegenseitige Abhängigkeit von Betriebsbuchhaltung und Nachkalkulation zu betonen. Sollten viele der Werke, die diesen Grundsätzen noch nicht huldigen, ihrer Einführung nähertreten, so würde zweifellos die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmungen in den nach Eintritt stabilerer Valutaverhältnisse sicher kommenden Zeiten ungünstigerer Arbeitsbedingungen erheblich gesteigert werden. Darüber hinaus vertreten wir die Ansicht, daß nur die beste zwangsläufigste Organisation der behandelten Abteilungen das Rückgrat der ganzen Betriebsorganisation und wichtige Quellen wirtschaftlichen Erfolges sind. Wir können uns überhaupt keine hervorragende Fabrikorganisation denken, bei der nicht Betriebsbuchhaltung und Nachkalkulation übersichtlich, klar und zwangsläufig ineinandergreifend eingerichtet sind.

Quantitative Kalkulation und technische Buchführung.

Von Gustav Nimax, Frankfurt a. M.

(Schluß.)

B. II. In diesem Abschnitt wird das M.L.P.-System dargestellt, so wie es Gg. Peiseler und Jul. H. West in ihren Büchern (vgl. Literaturangabe) beschreiben, weil es die Grundlage für quantitative

Kalkulation und technische Buchführung ist. Unter „Material" versteht Peiseler „alles, was als Baustoff der Ware dem Kunden geliefert wird", unter Lohn „die für die einzelnen Arbeitenfolgen bezahlten Beträge", unter Platzkosten „alle anderen Kosten, und zwar ermittelt und eingesetzt für die jeweils benutzten Werkplätze der Fertigung". Hierzu gehören insbesondere a) alle Materialaufwendungen für die Instandhaltung des eigenen Betriebes, also alle sog. Unkostenmaterialien, b) alle sog. unproduktiven Löhne, im Gegensatz zu den produktiven, die Peiseler „Löhne für die Arbeitenfolgen" nennt. Es werden also die drei Grundwerte der industriellen Kostenkalkulation scharf voneinander geschieden, denn sie bewegen sich keineswegs proportional im Verlaufe der Geldwertänderung. So beträgt nach Peiseler die Steigerung 1920 gegen 1914 bei

Material . . . . das 25fache
Lohn . . . . . das 9fache
Platzkosten . . . das 15fache.

Deshalb kann man nicht, ausgehend von der allgemeinen Geldwertänderung, mit einem Durchschnittsfaktor der Platzkosten oder Unkosten rechnen, sonst wäre jede Beobachtung über die Wirkungen der Geldwertänderung von vornherein unmöglich. — Die Lagerausgänge in den Betrieb bewertet Peiseler zu günstigstem Tagespreis plus Lagerkosten. Die Materialverwaltung muß in ihren Berichten angeben: Zu- und Abgänge sowie Bestand, eine besondere Stelle der Betriebsbuchführung verrechnet hinzu den Verbrauch an direkten Betriebsmaterialien (Unkostenmaterial). Die produktiven Löhne, also den 2. Posten, will Peiseler nach der von der Kontrolluhr bedruckten Wochenkarte einsetzen und sie in Beziehung bringen zu den Platzkosten. Voraussetzung dazu sind: besonderer Ausweis über alle Platzkostenlöhne, Einbringung aller Materialien ins besondere Lager, Materialabgabe nur gegen Ausweis, Ausführung nur solcher Arbeiten in den Werkstätten, die in der Wochenkarte zum Vorschein kommen. Als Mittel hierzu empfiehlt Peiseler den Lohnaufteilungsbogen, dessen Wesen darin besteht, daß aus ihm das Verhältnis der Einzellöhne (produktiven und unproduktiven) zu den Gesamtlöhnen in einer statistischen Prozentzahl zu erkennen ist. Sind nämlich die Löhne so nach Aufträgen und Auftragsgruppen unterteilt, so kann man aus dem Verhältnis der produktiven zu den unproduktiven Löhnen feststellen:

1. welche Aufträge rentieren. Unrentabel sind solche mit hohen Platzkostenlöhnen;

2. ob der Betrieb von der Einzel- zur Serienfabrikation übergehen kann. Dies ist dann der Fall, wenn die Platzkosten ständig fallen. Um nun die Beziehung der Platzkosten zu den Löhnen berechnen zu können, ist eine genaue Feststellung der Platzkosten erforderlich, und zwar zum Tagespreis des Rechnungsabschlusses. Deshalb fordert Peiseler eine stete Nachprüfung dieser Sätze und eine möglichst weitgehende Aufteilung. Über Einzelheiten der Aufteilung wird weiter unten Näheres zu sagen sein. Aus folgenden 3 Überlegungen kommt Peiseler zu dem Ergebnis, daß eine Abhängigkeit der Platzkosten von den Löhnen besteht: 1. bei Stundenlohn ist der Verdienst der Arbeitszeit proportional, 2. bei Akkordarbeit sind zwar je nach der Leistung Verdienst und Arbeitszeit nicht absolut proportional, doch tritt bei steigender Arbeitszeit eine stärkere Beanspruchung des Werkplatzes ein, 3. bei etwas gleichbleibender Belegschaft bleibt das Verhältnis von zugebilligter und wirklicher Arbeitszeit in gewissem Sinne gleich. Die Feststellung der Herstellungskosten wird also richtig sein, gleichgültig ob man bei ständiger Ermittlung der Platzkosten diese als Funktion der Benutzungszeit, des Verdienstes oder der zugebilligten Zeit einsetzt, doch wird sich aus praktischen Gründen (wegen der buchhalterischen Lohnberechnung) die Einsetzung des Verdienstes empfehlen. Jeder Werkplatz, jedes Lager und jeder sonstige Raum erhält also eine Nummer und einen Bogen zur Eintragung der Last- und Gutschriften aller M.L.P.-Werte, die in Verbindung mit diesem Raum stehen. Bei den Werkplätzen können demnach nur Löhne und Platzkosten (daher Funktion Verdienst: Platzkosten), bei den Büros nur Gehälter und Platzkosten, bei den Lagern nur Material und Platzkosten erscheinen. Selbstverständlich muß eine entsprechende Organisation geschaffen werden, die eine Vereinigung dieser Einzelabschlüsse garantiert und für strikte Einhaltung der Aufteilungsprinzipien sorgt (z. B. die Kosten der Wohlfahrtseinrichtungen sind im Verhältnis der Beschäftigten in den gesamten Werkplätzen aufzuteilen). Über Einzelheiten der Platzkostenberechnung sagt Peiseler: Grundlage der Abschreibungen ist die dauernde Prüfung der Aufwendungen für Instandhaltung. Er rechnet also mit dem tatsächlichen Aufwandswert und gibt dementsprechend die „Herauswirtschaftung" als Ziel der Abschreibungen an. Reserve- und Erneuerungsfonds haben mit der Selbstkostenberechnung nichts zu tun, weil das Einstellen solcher Werte das Bild der Betriebsgebarung verschleiert und die erstrebenswerte Genauigkeit der Selbstkostenberechnung vereitelt. Hinzu kommt noch, daß der Gebrauchswert der Einrichtungen, besonders der Maschinen, von Jahr zu Jahr abnimmt und daß reziprok die Instandhaltungskosten steigen; deshalb muß die Höhe der Abschreibungen proportional den Instandhaltungskosten gestaffelt werden. — Die Werkplätze müssen die Zinsen für das Kapital aufbringen, mit dem sie „arbeiten" (Peiseler a. a. O. S. 143), weil die Einstellung der Abschreibungen in der Selbstkostenkalkulation nur einen Teil des Anlagekapitals rückkapitalisiert, nämlich das für Lieferung aufgewandte. Die Kapitalisierung des übrigen in der Unternehmung tätigen Kapitals kann also nur durch Zinsen gewährleistet werden. Alle diese Einzelaufwendungen — hier wurden nur einige von ihnen dargestellt — werden nun für jeden Werkplatz in einer Endzahl festgestellt. Die Kostenaufteilung der Bogen hat nur soweit zu gehen, als die Emp-

fängerkonten der Buchhaltung, in Summa das Fabrikate-Konto, es verlangen. Die Vertriebskosten endlich nennt Peiseler eine Funktion der Herstellungskosten (a. a. O. S. 147): Sie wären nach den generellen Herstellungskosten demnach bei der Massenfabrikation, bei einzelnen und Serienfabrikation nach den speziellen Herstellungskosten aufzuteilen. — So glaubt denn Peiseler für sein System 4 große Vorteile in Anspruch nehmen zu können: 1. denkbar exakte Aufteilung der Anlagewerte, 2. sofortige Erfassung der M.L.P.-Werte, 3. Anpassungsmöglichkeiten an die Wertschwankungen, 4. Trennung der Selbstkostenberechnung von der Preisbildung. Bevor nun dieses System einer kritischen Prüfung unterzogen wird, sei in Kürze die Platzkostenberechnung von Jul. H. West dargestellt, die den Vorzug hat, auf rein praktische Erwägungen abgestellt zu sein, während Peiseler zunächst eine Theorie der M.L.P.-Werte gibt. Nach Jul. H. West (Kostenbuchführung S. 57/58) bestehen die Platzkosten aus: A. Zeitkosten, B. Arbeitskosten. Zuerst werden die Raumkosten als Unterabteilung der Zeitkosten festgestellt, und zwar geschieht die Verteilung I. nach Flächenkosten: Man mißt die Räume und berechnet danach die Mietkosten, bei mehrstöckigen Gebäuden werden die einzelnen Kosten der Geschosse addiert; II. nach Heizungskosten, je nachdem ob man a) nicht geheizte, b) einfach geheizte, c) doppelt geheizte Räume hat. Die „Heizungsfläche" der einzelnen Räume ergibt sich, indem die Raumfläche je nach dem Grad der Heizung mit einer Klassenzahl a—c multipliziert wird. Die Summe der so berechneten Heizungsflächen ist die gesamte Heizungsfläche aller Räume. Diese Zahl in die Jahreszahl des Heizungskontos dividiert, ergibt die Jahreskosten für 1 qm Heizungsfläche. Mit diesem Einheitssatz wird dann die Heizungsfläche der einzelnen Räume multipliziert, das Resultat ergibt die Heizungskosten; III. nach Lichtkosten: Die Verteilung geschieht nach Maßgabe der Kerzenstärke und Jahresbrenndauer, und zwar in ähnlicher Berechnung wie bei den Heizungskosten. — Die Zeitkosten sind abhängig von der Zeit. Ihre Jahressumme wird durch die Betriebsstundenzahl des betr. Werkplatzes geteilt; so erhält man die Zeitkosten für eine Arbeitsstunde, die sich zusammensetzen aus:

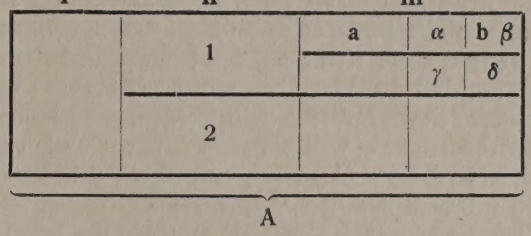
1. den allgemeinen Werkstattskosten (unaufteilbare konstante Kosten?),
2. den Zinsen des Anlagegeldes,
3. den Raumkosten.

Die Arbeitskosten entstehen nur, wenn gearbeitet wird (variable Kosten), sie bestehen aus:

1. Abschreibungen,
2. Verbrauchszeug } (Unkostenmaterial),
3. Gebrauchszeug }
4. eigenem Licht des Werkplatzes,
5. Antrieb.

Kurze graphische Darstellung der Platzkostenberechnung:

A: Gesamtplatzkosten; I, II, III: Abteilungsplatzkosten; 1, 2 usw.: Werkstattsplatzkosten; a, b usw.: Werkplatzplatzkosten; α, β: Platzkosten einer einzelnen Maschine usw.



Alle Kosten werden für eine Stunde berechnet. Die Summe der stündlichen Zeit- und Arbeitskosten ergibt den Betrag der stündlichen Platzkosten des Werkplatzes.

B. III. Bei Wertung des M.L.P.-Systems ist zunächst auf verschiedene Mängel hinzuweisen, die sich notwendig bei seiner Anwendung, so wie es bei Peiseler und West dargestellt ist, ergeben: 1. Die Bewertung der Lagerausgänge zum „Tagespreis" ist, weil der Tagespreis ein Einstandswert ist, aus den oben schon dargelegten Gründen abzulehnen. Selbst wenn dieser Preis dem Materialpreis am Tage des Übergangs in den Betrieb entspricht, wird er niemals infolge der Dauer des Produktionsprozesses den wirklichen Wiederbeschaffungskosten entsprechen. 2. Ebenso ist ein Einheitspreis aus Tagespreis + Lagerkosten zu verwerfen, weil dadurch eine unnötige Mischung zweier grundverschiedener Werte entsteht. 3. Es genügt nicht, die Löhne als Geldwerte aufzuzeichnen und einzuteilen, sondern es muß gleichzeitig eine Statistik über die wirkliche Arbeitszeit durchgeführt werden. 4. Auch die Platzkosten dürfen nicht zu tatsächlichen, d. h. schon aufgewandten Geldwerten eingestellt werden, sondern sind zunächst quantitativ und erst beim Marktübergang der Fertigfabrikate wertmäßig in den Verkaufspreis einzusetzen. 5. Was die Abschreibung und Zinsen betrifft, so genügt es nicht, diese Kosten nur nach Arten bis ins einzelne aufzuteilen, sondern sie müssen zu jeder Zeit feststellbar sein, damit sie nach dem Wiederbeschaffungskostenwert geldmäßig umgeformt werden können. Voraussetzung dazu ist eine entsprechende Organisation und Kontrolle, damit diese Aufzeichnungen stets à jour sind. 6. Die Vertriebskosten als Funktion der Herstellungskosten anzunehmen ist unbedingt falsch, weil die Vertriebskosten oder Handlungsunkosten eine Funktion des Umsatzes sind. Obwohl dies eine Selbstverständlichkeit ist, sei diese falsche Ansicht hier besonders hervorgehoben, weil bei dem noch zu erörternden Problem der quantitativen Unkostenaufteilung die Umsatzstatistik in ihrer reinen Form als Quantitätsstatistik und besonders in ihrer Beziehung zu den Handlungskosten einer Erwähnung bedarf. Gegenüber den Einwendungen zum M.L.P.-System, die E. Bing in seinem Aufsatz: Selbstkostenberechnung im Eisenbahnwagenbau (Z. f. h. F. Erg.-Bd. I) macht, ist zu bemerken, daß diese Kritik gerade die Brauchbarkeit des M.L.P.-Systems beweist. Bing schreibt nämlich: „Selbst im Normaljahr sind nicht alle

Arbeitsplätze voll beschäftigt, es schreibt aber die Platzkostenmethode vor, daß die Platzkosten auf alle Arbeitsplätze zu repartieren seien. Es sind demnach alle Platzkosten zu klein." Wie völlig unzutreffend diese Kritik ist, zeigt die einfache Überlegung, daß die Platzkosten nicht auf Jahre oder größere Zeitabschnitte verteilt werden, sondern nach Betriebsperioden, weil sie zum größten Teil, nämlich als variable Unkosten, erst durch den Betrieb und während des Betriebes entstehen. Weiter heißt es bei Bing: „Ganz allgemein muß auf die bekannte Tatsache hingewiesen werden, daß meistens die Fabriken, die stark im Raum beschränkt sind, unvorteilhafter und teurer arbeiten, als solche, welche über reichlichen Platz verfügen, wenn auch die Platzkostenmethode das Gegenteil lehrt." Keineswegs lehrt die Platzkostenmethode das Gegenteil. Gerade weil die Raumkosten mit Hilfe dieser Methode so genau erfaßt werden können, ist es absolut nicht schwierig, Klarheit darüber zu gewinnen, ob ein Raum ungenügend oder in richtigem Maße in Anspruch genommen wurde. Es sei zugegeben, daß kleinere Räume an sich geringere Raumkosten erfordern (z. B. an Miete, Heizung). Damit ist aber nicht gesagt, daß die übrigen Platzkosten, insbesondere die „Arbeitskosten" (nach West) mit Verkleinerung des Raumes abnehmen. Alle Platzkosten steigen, sobald der Werkplatz überlastet ist, d. h. wenn zuviel Energien in unverhältnismäßig kleinen Räumen sich auswirken sollen. Es genügt hier, die von Schmalenbach aufgezeigten Tendenzen der Kostenentwicklung („Punkt des maximalen Ertrages") zum Beweis dieser Behauptung anzuführen. So zwingt die Platzkostenmethode die Wirtschaftlichkeit eines Raumes zu berücksichtigen, denn auch „reichlicher Platz" bedeutet keineswegs Verbilligung der Produktion. Endlich lehrt die Platzkostenmethode keineswegs, daß ein kleiner Raum vorteilhaft sei, denn der Raum hat in dem System nur die Bedeutung einer Beziehungsgröße.

C. I. So bleibt trotz mancher Fehler, die aber nicht organisch sind und in geschickter Anpassung des Systems an die Bedürfnisse des einzelnen Betriebes leicht überwunden werden, das M.L.P.-System die notwendige und einzig verwendbare Grundlage für quantitative Kalkulation und technische Buchführung. Das System birgt in sich die Möglichkeit der Erkenntnis der Einzelkosten und demnach den Weg zur quantitativen Betriebsrechnung. Deshalb seien seine Vorzüge hier kurz zusammengefaßt:

1. Absolut klare Scheidung der reinen Material- und Lohnkosten von allen sog. Unkosten.

2. Aufteilung aller Anlagewerte und der auf diese zu machenden Aufwendungen und dadurch Einzelverrechnung dieser Kosten nach Art und Zeit.

3. Möglichkeit der Quantitätsrechnung
a) für Material nach Gewichts- und Maßeinheiten,
b) für produktiven Lohn nach Zeit, d. h. nach Stundeneinheit.

C. II. Es müssen also vollständige Aufwandsstatistiken jeder Umsatzperiode aufgestellt werden, die einerseits den Materialverbrauch nach den üblichen Mengeneinheiten, andrerseits den sog. produktiven Lohn nach Leistungsstunden aufzeichnen. Eine besondere Betrachtung erheischen nun die Platzkosten, weil es sich hier um eine Aufteilung handelt. Wie soll man die Platzkosten aufteilen? Es ist klar, daß eine Summierung dieser Kosten, die als unproduktive Löhne, Unkostenmaterial, Licht- und Heizungskosten, Abschreibungen und Zinsen erscheinen, unmöglich ist, weil der gemeinsame Maßstab fehlt. Eine solche Zusammenfassung stünde auch im wesentlichen Gegensatz zu dem M.L.P.-System, das letzten Endes sich statistischer Rechnungsmethoden bedienen will und muß. Man wird also die Rubriken des effektiven Material- und Lohnaufwandes nur um einige erweitern müssen, und zwar zunächst je eine Spalte für Unkostenmaterial mit der betreffenden Gewichts- und Maßeinheit, ferner eine für die Stunden der sog. unproduktiven Arbeitsvorrichtungen, und wird beide aus Zweckgründen übersichtlicher Vergleichung jeweils an die betreffende Grundrubrik anschließen. Es folgen alsdann die Aufzeichnungen über Licht, Kraft, Miete und Heizung nach den Einheiten, wie sie Jul. West (vgl. Abschn. B. II.) angibt. Wie sind endlich die sog. Materialunkosten, Abschreibungen, Zinsen, Gehälter und besonders die Handlungsunkosten aufzuzeichnen? Es ist natürlich ausgeschlossen, wenn man auf den gemeinsamen Geldwertmaßstab zunächst verzichtet, diese Kosten im einzelnen anzugeben, zumal dieses Ziel auch der Geldwertrechnung unerreichbar bleibt und sie deshalb diese Kosten prozentual aufteilt. Die Materialunkosten (hierher gehört vor allem Schwund, Abfall u. a.) sind als Funktion der Materialkosten aufzufassen, und zwar ist die Größe dieser Funktion jeweils aus dem Schwanken des Materialverbrauchs — selbstverständlich *ceteris paribus* — zu ersehen. Die statistische Beobachtung über den tatsächlichen Materialverbrauch und die täglichen Erfahrungen über Güte oder Minderwertigkeit des verarbeiteten Materials geben unter sonst gleichen Bedingungen die Möglichkeit periodischen Vergleichs der sog. Materialunkosten. Es genügt vorerst, ihr Verhältnis zu den Materialkosten festzustellen, eine spätere Umrechnung in Geldwerte ist ja deshalb nicht ausgeschlossen. Ähnlich verhält es sich mit Abschreibungen, Zinsen und Gehältern. Hier ist eine Mengenrechnung noch leichter durchführbar, weil die Aufwendungen auf die Anlagen nach Art und Zeit der Arbeit sowie nach Materialkosten berechnet werden können, die Höhe der Abschreibung in der Regel abhängig ist von dem Beschäftigungsgrad des Betriebes. Darüber aber gibt die quantitative Betriebsrechnung genaue Auskunft, da sie ja eine spezifizierte Produktionsstatistik ist. In demselben Sinne werden auch die Zinsen und Gehälter zu verrechnen sein. Was endlich die Handlungsunkosten betrifft, so wurde bereits festgestellt, daß sie proportional den

Umsatz sind. Eine Umsatzstatistik, die ja für die meisten Betriebe eine selbstverständliche Einrichtung ist, bildet also die Grundlage für die Festsetzung ihrer Höhe. Dies bedeutet keineswegs, daß man Handlungsunkosten etwa mengenmäßig ausdrücken könnte. Es wird nur eine zuverlässige Umsatzstatistik gefordert, die die Basis abgeben soll für eine Umrechnung in Geldwerte. Diese Basis hat aber den großen Vorzug, genau zu sein, weil sie eine exakte Aufteilungsgrundlage abgibt.

C. III. Letzten Endes bleibt die reine Quantitätsrechnung eine Angelegenheit des Betriebes, da ihr Ziel nur sein soll: dem Unternehmer ein Bild über die Betriebsgebarung zu geben, d. h. ob produktiv oder unproduktiv gearbeitet wurde. Diese dringend notwendige Erkenntnis ist mit Hilfe der geschilderten statistischen Methode über quantitativen Aufwand und quantitative Leistung zu erlangen, und zwar für prinzipiell kleinste Zeitabschnitte, weil nur eine Addition aller Mengen des Aufwandes denen der Leistungen gegenübergestellt werden müssen, um Vergleichsmöglichkeiten zu haben. Der Umrechnungsfaktor Geld soll erst in letzter Linie angewandt werden, d. h. in dem Waren- oder Verkaufskonto. Als Beispiel sei angeführt, wie L. Klein (Einfluß der sinkenden Kaufkraft des Geldes auf Kalkulation, Bilanz und Steuer, Ztschr. f. Handelswissenschaft und Handelspraxis 1921 Heft 12) diese Berechnung im Warenkonto vorschlägt:

Warenkonto

Soll	M	Haben	M
Gestehungspreis 1000 Einheiten	83 700	1. Gewinn 10% der Gestehungskosten M 8.50	
„ 1000 „	93 000	2. Wiederbeschaffungskosten . „ 93.—	101 500
„ 1000 „	104 000	Verkauf . . . . . 1. M 9.50	
„ 1000 „	120 000	„ . . . . . 2. „ 104.—	113 500
„ 1000 „	147 000	„ . . . . . 1. M 10.50	
Geldwertausgleich	63 300	„ . . . . . 2. „ 120.—	130 500
Gewinn	40 500	„ . . . . . 1. M 12.—	
		„ . . . . . 2. „ 147.—	159 000
		Bestand	147 000
	651 500		651 500
		Verkauf von 1000 Einheiten je M 95.— .	95 000
		Geldwertänderung	52 000
Bestand 1000 Einheiten	147 000		147 000

Als Grundlage des Geldwertausgleiches möchte ich den von Schmidt (a. a. O. S. 111) vorgeschlagenen „Ersatzwert des Marktübergangs" annehmen. Dieser Geldwert hat nämlich den Vorzug, sicher bestimmbar zu sein, allerdings nur für diesen Tag des Marktübergangs der Produkte. Er eignet sich deshalb nicht für Kalkulationen, wie schon oben (Abschnitt A. II.) bewiesen wurde. Doch hat er im Vergleich zu den Werten des Einkaufs- und Verarbeitungstages den Vorteil tatsächlicher Bestimmbarkeit für sich, und zwar nicht für diesen einen Tag, sondern auch für das einzelne Produkt, weil er, wie dies auch aus den Ausführungen Schmidts in seinem Umrechnungssystem hervorgeht, ein Spezialindex ist. So wird er als Abschluß der Quantitätsrechnung unter den heutigen Verhältnissen die relativ günstigste Basis für jene Umformung bieten, zumal in der Bilanz letzte Schwankungen der Wiederbeschaffungskosten (Transport, Produktionszeit cf. A. II.) durch das Verhältnis von Kreditoren und Debitoren ausgeglichen werden. In diesem Verhältnis sind Deckungsmöglichkeiten für Verluste enthalten, die bei Steigen der Wiederbeschaffungskosten (Transport, Produktionszeit bei kontinuierlichem Betrieb) aufgehoben werden können, wenn die indirekten Gewinnmöglichkeiten bei den Kreditoren größer sind als die Verlustmöglichkeiten bei den Debitoren.

D. Als Ergebnis dieser Untersuchung wäre zusammenzufassen: Die Quantitätsrechnung bietet unter den heutigen Verhältnissen die einzige Möglichkeit für den Unternehmer, ein absolut zuverlässiges Bild von der Produktivität seines Betriebs zu erhalten, doch bleibt diese Berechnung zunächst eine Angelegenheit des internen Betriebes. Zu dem Augenblick, in dem die Fertigwaren in den Markt übergehen, müssen sie geldmäßig bewertet werden, und zwar nach dem sicheren Maßstab des Ersatzwertes dieses Tages (Spezialindex). Ob dieser eingesetzte Ersatzwert richtig ist, d. h. ob er den tatsächlichen Wiederbeschaffungskosten entspricht, ist eine zweite Frage, er muß jedenfalls nicht absolut richtig sein. Doch wird man an Hand der innerbetrieblichen statistischen Produktionsübersicht eines genau bestimmen können: ob der Betrieb gewinn- oder verlustbringend gearbeitet hat; denn nun hat man die Möglichkeit, auf Grund der Produktionsaufzeichnungen den zahlenmäßig ausgewiesenen Gewinn nachzuprüfen oder zu regulieren. Schließlich kann auch die Geldwertrechnung nichts anderes erbringen als die Einsicht: Ist etwas verdient worden oder sind nur Scheingewinne ausgewiesen? Die Quantitätsrechnung aber bietet demgegenüber den großen Vorteil, daß sie ein ganz zuverlässiges Bild über Betriebsfortschritte oder -fehler gibt, das so als feste

Grundlage zu wirklicher Gewinnermittlung zu verwenden ist, weil ein quantitativer Betriebsrückschritt niemals Gewinn bedeutet, ein quantitativer Betriebsfortschritt aber Maßstab zum Abwägen und Beurteilen des zahlenmäßigen Gewinnes ist.

Die Konsumvereine im öffentlichen und wirtschaftlichen Leben Deutschlands.[1])

Von F. Diefenbach, Hamburg.

Das Studium der Konsumgenossenschaften in ihrem geschichtlichen Werdegang und ihrer heutigen Bedeutung für das wirtschaftliche und öffentliche Leben Deutschlands ist nach den verschiedensten Seiten von Interesse. Der Historiker, der Jurist, der Nationalökonom, der Sozialreformer und der Politiker wird sich, jeder in seiner Art, mit ihr beschäftigen müssen. Für den Staatsmann aber, der unter gerechtem Ausgleich bestehender Gegensätze den Zusammenhalt des Volkes und sein Aufblühen auf der Grundlage gesunder sozialer und wirtschaftlicher Verhältnisse erstrebt, ist die Konsumgenossenschaftsbewegung ein Faktor, dessen Bedeutung er voll zu würdigen und dem er seine besondere Aufmerksamkeit zuzuwenden hat.

Die Genossenschaft im engeren Sinne ist der Zusammenschluß Mehrerer zur Förderung des Erwerbs oder der Hauswirtschaft des Einzelnen. Durch diesen Zusammenschluß sollen in der heutigen Wirtschafts- und Produktionsmethode die Nachteile des wirtschaftlich Schwächeren den wirtschaftlich Stärkeren gegenüber ausgeglichen werden. — Während in Deutschland unter dem Einfluß von Raiffeisen und Schulze-Delitzsch die Kreditgenossenschaften sich zunächst entwickelten, konnten in England die Konsumgenossenschaften zu größerer Entfaltung gelangen. Der Grund hierfür liegt in der früheren industriellen Entwicklung dieses Landes. Jm Jahre 1844 schlossen sich, um der wirtschaftlichen Not aus eigener Kraft Einhalt zu tun, 28 Weber aus Rochdale zusammen und gründeten mit anfänglich recht bescheidenem Betriebskapital den ersten Konsumverein heutiger Art, „die Gesellschaft der redlichen Pioniere von Rochdale". Seine Geschäftsgrundsätze sind für alle späteren Gründungen vorbildlich geworden und werden es, falls die Bewegung nicht auf Abwege geraten soll, auch stets bleiben müssen. Sie lauten: „Lieferung vollgewichtiger, guter und unverfälschter Ware zu Ortspreisen gegen sofortige Barzahlung. Verteilung des Überschusses nach dem Umsatze, politische und religiöse Neutralität." Ein Jahrzehnt später sehen wir in Deutschland die ersten Ansätze einer Konsumvereinsbewegung. Nach einer kurzen Frühblüte drohte die Bewegung jedoch zu verkümmern, da die in raschem Wachstum begriffene Arbeiterpartei, die in der Zeit des industriellen Aufschwungs Deutschlands 1870—1890 die Massen hätten bringen können, damals einen schroff ablehnenden Standpunkt gegen die Konsumvereine einnahm. Lassalles Theorie vom ehernen Lohngesetz war es, die die Köpfe der Arbeiter erfüllte und sie davon abhielt, der Konsumvereinsbewegung größere Beachtung zu schenken. Lasalle wußte den Arbeitern überzeugend klarzumachen, daß Ersparnisse in der Lebenshaltung sofort ein Sinken des Lohnes zur Folge haben müßten und leitete hieraus den Satz ab, daß die Konsumvereine den Arbeitern einen nachhaltigen Nutzen nicht bringen könnten. Statt dessen empfahl er die Gründung von Arbeiterproduktivgenossenschaften mit Staatshilfe, die den Arbeiter zugleich zum Fabrikanten machen und somit dessen Erträge jenem unmittelbar zuführen sollten. Die praktischen Versuche in dieser Richtung führten jedoch größtenteils zu Mißerfolgen. Auf die Dauer konnte daher die deutsche Sozialdemokratie den Standpunkt der Förderung der Produktivgenossenschaften nicht aufrechterhalten. Die Macht der Verhältnisse zwang zu einer Revision ihrer grundsätzlichen Stellung gegenüber den Konsumgenossenschaften. Die Lehre vom ehernen Lohngesetz wurde, weil durch die Tatsachen widerlegt, preisgegeben, und man bekannte sich allmählich zur evolutionistischen Theorie, praktisch erreichbare Vorteile für die Arbeiterklasse in weiter Ferne liegenden Jdealen vorzuziehen. Als Bernstein außerdem klarzumachen wußte, daß die Sozialisierung der Wirtschaftsordnung auch eingeführt werden könne auf dem Wege der Güterverteilung, und daß die Konsumvereine einer geordneten Güterverteilung zu dienen bestimmt seien, war die Brücke geschlagen, und es setzte seitens der sozialdemokratischen Partei und der Gewerkschaften eine gewaltige Agitation zugunsten der Konsumvereine ein.

Was hier geschildert wurde, fällt in das Jahrzehnt vor und nach der Jahrhundertwende und findet seinen Niederschlag in den drei Resolutionen der Parteitage von Berlin (1892), von Hannover (1899) und von Magdeburg (1910). Erstere lautete: „In der Frage des Genossenschaftswesens steht die Partei nach wie vor auf dem Standpunkte: Sie kann die Gründung von Genossenschaften (gemeint sind Produktivgenossenschaften) nur da gutheißen, wo sie die soziale Existenzermöglichung von im politischen oder im gewerkschaftlichen Kampfe gemaßregelten Genossen bezwecken oder wo sie dazu dienen sollen, die Agitation zu erleichtern, sie von allen äußeren Einflüssen der Gegner zu befreien. Aber in allen diesen Fällen müssen die Parteigenossen die Frage der Unterstützung davon abhängig machen, daß genügend Mittel für eine gesunde finanzielle Grundlage zur Verfügung stehen und Garantien für geschäftskundige Leitung und Verwaltung gegeben sind, ehe Genossenschaften ins Leben gerufen werden.

Im übrigen haben die Parteigenossen der Gründung von Genossenschaften entgegenzutreten und namentlich den Glauben zu bekämpfen, daß Genossenschaften imstande seien, die kapitalistischen Produktionsverhältnisse zu beeinflussen, die Klassen-

[1]) S. a. Goeppel, Die Großeinkaufsgesellschaft Deutscher Konsumvereine Hamburg und ihr Lager in Mannheim. Z. f. H. u. H. VII. Jahrg., Heft 5, 7, 8.

lage der Arbeiter zu heben, den politischen und gewerkschaftlichen Klassenkampf der Arbeiter zu beseitigen oder auch nur zu mildern."

1899 erhielt die von Bebel gegen Bernstein und dessen Anhänger durchgebrachte Entschließung noch folgende Fassung: „Die Partei steht der Gründung der Wirtschaftsgenossenschaften neutral gegenüber; sie erachtet die Gründung solcher Genossenschaften, vorausgesetzt, daß die dazu nötigen Vorbedingungen vorhanden sind, als geeignet, in der wirtschaftlichen Lage ihrer Mitglieder Verbesserungen herbeizuführen, sie sieht auch in der Gründung solcher Genossenschaften, wie in jeder Organisation der Arbeiter zur Wahrung und Förderung ihrer Interessen, ein geeignetes Mittel zur Erziehung der Arbeiterklasse zur selbständigen Leitung ihrer Angelegenheiten, aber sie mißt diesen Wirtschaftsgenossenschaften keine entscheidende Bedeutung bei für die Befreiung der Arbeiterklasse aus den Fesseln der Lohnsklaverei."

1910 in Magdeburg wurde dagegen, nachdem der internationale Sozialistenkongreß in Kopenhagen vorausgegangen war, im Anschluß an diesen folgende Resolution einstimmig angenommen: „Die Konsumvereine sind Organisationen zur Erzielung wirtschaftlicher Vorteile, indem sie durch direkte Übermittlung der wichtigsten Gebrauchsgegenstände des täglichen Bedarfs an die Konsumenten deren Kaufkraft erhöhen. Die allgemeine Verteuerung der Lebensmittel und der notwendigsten Gebrauchsgegenstände, die vor allem eine Folge der agrarischen Zoll- und Wirtschaftspolitik des Deutschen Reiches ist, hat die breiten Volksmassen in steigendem Maße auf die Nützlichkeit des Zusammenschlusses in Konsumentengenossenschaften hingewiesen.

Je mehr die Massen den Konsumvereinen beitreten und dort ihre Bedürfnisse decken, desto mehr steigert sich die Leistungsfähigkeit dieser Organisation auf wirtschaftlichem Gebiete. Je mehr die Mitglieder der Konsumvereine mit den Mitgliedern der sozialdemokratischen Partei und der freien Gewerkschaften identisch werden und von deren Geist erfüllt sind, desto besser können sie wertvolle soziale Arbeit leisten durch Schaffung vorbildlicher, mit den Gewerkschaften vereinbarter Lohn- und Arbeitsverhältnisse für ihre Angestellten. Durch Einrichtung von Not- und Hilfsfonds für ihre Mitglieder, durch Einwirkung auf die Arbeitsverhältnisse der Arbeiter jener Betriebe, deren Abnehmer die Genossenschaften sind, durch Übergang zur Eigenproduktion und durch Erziehung der Arbeiter zur selbständigen Leitung ihrer Angelegenheiten können die Konsumgenossenschaften ein wirksames Mittel zur Unterstützung im Klassenkampfe sein.

Die Konsumvereine erledigen ihre Aufgaben selbständig und unabhängig. Mit ihrer zunehmenden wirtschaftlichen Bedeutung und der Verschärfung der Klassengegensätze wächst ihre Gegnerschaft in bürgerlichen Kreisen; durch ausnahmegesetzliche Bestimmungen und schikanöse Verwaltungsmaßnahmen suchen die Behörden und bürgerlichen Parteien ihre Entwicklung zu hemmen. Die gleichen Kreise haben ehedem die Gründung von Konsumvereinen als eines der vornehmsten Mittel für die Lösung der sozialen Frage empfohlen.

Die sozialdemokratische Partei vertritt die Interessen der Konsumgenossenschaften in der Presse und in den parlamentarischen Körperschaften wider die Angriffe ihrer Gegner. Dieses Eintreten für die Konsumvereine entspricht den Klasseninteressen des Proletariats, denn die genossenschaftliche Tätigkeit ist eine wirksame Ergänzung des politischen und gewerkschaftlichen Kampfes für die Hebung der Lage der Arbeiterklasse."

Die Magdeburger Resolution zieht übrigens zum Teil nur das Fazit aus bereits eingetretenen Zuständen. Große Teile der Arbeiterbevölkerung hatten sich schon vorher den Konsumvereinen angeschlossen. So ist z. B. der Hamburger Konsumverein „Produktion" schon im Jahre 1899 durch die dortigen Gewerkschaften gegründet worden und hatte sich 1910 bereits zu einem achtunggebietenden Gebilde im Hamburger Wirtschaftsleben entwickelt. Heute ist er mit seinen 130 000 Mitgliedern, seinem umfassenden Warenhandel und seinen bedeutenden Eigenbetrieben einer der größten und bestgeleitetsten Konsumvereine Deutschlands. Daneben führte die Magdeburger Resolution natürlich auch weitere Scharen von Mitgliedern der freien Gewerkschaften den Konsumvereinen zu. Mit dem Eintreten der Sozialdemokratie für die Konsumgenossenschaften suchte sie sich zugleich auch bestimmenden Einfluß auf die von ihr unterstützte Genossenschaftsbewegung zu sichern. Der Kampf geht daher jetzt nicht mehr um die Anerkennung der Genossenschaften durch die Partei, sondern um die Wahrung ihrer Selbständigkeit gegenüber der Partei. In richtiger Erkenntnis, daß es der weiteren Ausbreitung der Genossenschaftsbewegung nur zum Nachteil gereichen kann, wenn die Konsumvereine sich zu Kampfgenossenschaften einer Partei und eines Standes herabdrücken lassen, ist die Zentralorganisation der Konsumvereine von nun an bemüht, die Neutralität und damit ihre Selbständigkeit auch auf politischem Gebiete zu wahren. Sie wird hierin bestärkt, seitdem die Arbeiterpartei in verschiedene Sekten zerfallen ist und das einseitige Eintreten der Konsumvereine für eine Sekte den Zerfall der Bewegung im ganzen zur Folge haben müßte. Nach heftiger Debatte, wobei es an Angriffen seitens der kommunistischen Mitglieder nicht fehlte, hat der Genossenschaftstag in Baden-Baden 1921 den Grundsatz striktester parteipolitischer Neutralität als wichtigster Voraussetzung für die weitere Entwicklung der Konsumgenossenschaftsbewegung erneut zum Beschluß erhoben.

Bis zum Jahre 1902 waren die Konsumvereine zusammen mit den übrigen Genossenschaftsarten im Allgemeinen Deutschen Genossenschaftsverband organisiert. Gegensätze wirtschaftlicher und sozialer Natur zwischen den auf Gemeinwirtschaft und Förderung der Verbraucherinteressen eingestellten Konsumvereinen und den die Privatwirtschaft und den Erzeugerstandpunkt betonenden übrigen Genossenschaftsarten führten dann nach den entscheidenden

Auseinandersetzungen auf den Genossenschaftstagen in Baden-Baden 1901 und in Kreuznach 1902 zu einem Ausscheiden der Mehrzahl der Konsumvereine aus dem allgemeinen Verbande und zu der 1903 erfolgten Gründung des Zentralverbandes Deutscher Konsumvereine mit dem Sitze in Hamburg. Im Jahre 1905 setzte unter den Konsumvereinen im Westen Deutschlands eine Sonderbewegung ein, die damit begründet wurde, daß die Konsumvereine im Allgemeinen Deutschen Genossenschaftsverband nicht die genügende Vertretung ihrer Interessen fänden und daß gegenüber dem Zentralverbande Deutscher Konsumvereine berechtigte Zweifel an der Neutralität beständen. Während dieser im weiteren Verlaufe seiner Entwicklung durch die freien Gewerkschaften Zustrom erhielt, hat der 1905 als Reichsverband Deutscher Konsumvereine bekanntgewordene Verband Anschluß an die christlichen Gewerkschaften gesucht. Zu größerer Bedeutung ist er indessen nicht gelangt, so daß heute der Schwerpunkt der Konsumvereinsbewegung bei dem Zentralverbande Deutscher Konsumvereine ruht.

Der Zentralverband Deutscher Konsumvereine hat es seither unter der Leitung seines Begründers Heinrich Kaufmann verstanden, sich eine Organisation zu geben, die unter Wahrung der erforderlichen Selbständigkeit der einzelnen Vereine die gesamte Konsumvereinsbewegung zu einem festen Ganzen zusammenschließt und durch sein festes Gefüge den Konsumgenossenschaften einen hervorragenden Einfluß im öffentlichen Leben Deutschlands sichert. Der Zweck des Zentralverbandes ist statutenmäßig die Sammlung und Organisation der deutschen konsumgenossenschaftlichen Vereinigungen aller Art zur Pflege und Wahrung ihrer gemeinsamen Interessen mit vereinten Mitteln und Kräften. Dieser Zweck soll insbesondere erreicht werden:

a) durch Abhaltung von Konsumgenossenschaftstagen,
b) durch Pflege und Förderung des genossenschaftlichen Fortbildungswesens,
c) durch konsumgenossenschaftliche Propaganda mittels Lichtbilder und sonstiger Vorträge,
d) durch Errichtung und Erhaltung eines juristischen Büros,
e) durch Verbreitung richtiger genossenschaftlicher Grundsätze,
f) durch die Mitgliedschaft und Mitarbeit an dem Ausbau des Internationalen Genossenschaftsbundes,
g) durch Abschluß, Durchführung und Förderung tariflicher Vereinbarung über Lohn- und Arbeitsbedingungen,
h) durch Förderung aller auf Ausbau des Genossenschaftswesens gerichteten Bestrebungen.

Das Arbeitsgebiet, das der Zentralverband sich durch dieses Programm gesteckt hat, ist außerordentlich vielseitig und umfangreich. Gleichwohl ist es dem Verbande gelungen, den umfassenden Arbeitsstoff in allen seinen Teilen in Angriff zu nehmen und zu bewältigen. Es gelang dies zur Hauptsache durch eine geschickte Finanzierung des Verbandes, durch eine glückliche Auswahl der in die Zentrale berufenen Persönlichkeiten, sowie durch Schaffung von Einrichtungen und Organen, welche eine ständige lebendige Beeinflussung der einzelnen Vereine und Unterverbände durch die Zentrale gewährleisten.

Der Zentralverband gliedert sich in 10 Revisionsverbände, die nach Wirtschaftsprovinzen geordnet die einzelnen Konsumvereine umfassen. Diese Verbände haben in erster Linie die gesetzlich vorgeschriebene Revision der angeschlossenen Genossenschaften vorzunehmen. Weiterhin bezwecken sie die Wahrnehmung gemeinsamer genossenschaftlicher Interessen ihrer Mitglieder durch Errichtung eigener Sekretariate und Abhaltung von besonderen Verbandstagen. Außer den Konsumvereinen sind aus früherer Zeit her noch eine Anzahl Arbeiterproduktivgenossenschaften den Revisionsverbänden angeschlossen. Die von ihnen fabrizierten Waren werden in der Hauptsache von den Konsumvereinen abgenommen. Neue Produktivgenossenschaften werden in die Revisionsverbände nicht mehr aufgenommen, die noch bestehenden langsam von den Konsumvereinen aufgesogen. Ein weiteres Glied des Zentralverbandes ist die Großeinkaufsgesellschaft Deutscher Konsumvereine m. b. H. in Hamburg. Sie ist vor 28 Jahren nach englischem Muster gegründet worden, um den Konsumvereinen die Vorteile des Großeinkaufs zu sichern. Neben dem eigentlichen Warengeschäft betreibt sie in gangbaren Artikeln Eigenproduktion und ist zugleich der Bankier für die Konsumvereine. Nach rein kaufmännischen Grundsätzen geleitet und von rührigen Persönlichkeiten geführt, hat sie sich zu einem bedeutsamen Faktor im deutschen Wirtschaftsleben entwickelt. Die Konsumvereine des Zentralverbandes beziehen heute durchschnittlich ein Drittel der gesamten Waren von der Hamburger Großeinkaufsgesellschaft. Ihr Umsatz im Jahre 1921 belief sich auf über 2 Milliarden Mark.

Die Finanzierung des Zentralverbandes erfolgt zur Hauptsache durch die mit dem Zentralverbande in Personalunion verbundene Verlagsgesellschaft Deutscher Konsumvereine, welche die von den Vereinen benötigten Papierwaren herstellt und zugleich die Presse des Zentralverbandes ist, ferner durch Beiträge der Großeinkaufsgesellschaft, die mit dem Zentralverbande gleichfalls in enger persönlicher Beziehung steht. Außerdem werden von den einzelnen angeschlossenen Konsumvereinen in bescheidenem Maße Beiträge erhoben. Dadurch, daß der Zentralverband sich in seinen finanziellen Bedürfnissen auf die Verlagsgesellschaft und die Großeinkaufsgesellschaft zu stützen vermag, hat er sich von den Beiträgen der einzelnen Konsumvereine relativ unabhängig erhalten. Die Beiträge der letzteren dienen zwar dazu, das Interesse der Vereine an den Institutionen des Zentralverbandes wach zu erhalten, sind aber ungeeignet, den Zentralverband in Abhängigkeit von den Vereinen zu bringen.

Die Organe des Verbandes sind: Vorstand, Ausschuß, Generalrat und Genossenschaftstag. Der

Vorstand besteht außer einigen ehrenamtlichen Mitgliedern aus vier geschäftsführenden Personen, die in ihrer Tätigkeit den Schwerpunkt der Wirksamkeit des Verbandes vereinigen und ebenso tüchtige Geschäftsleute wie gewandte Redner, erfahrene Genossenschafter und kluge Politiker sind. In besonders wichtigen Angelegenheiten wird der Vorstand durch einen fünfzehnköpfigen Ausschuß beraten, der aus zehn Vertretern der Revisionsverbände und einigen andern bedeutenden Genossenschaftern sich zusammensetzt. Im Jahre 1912 wurde mit der zunehmenden Ausdehnung der Genossenschaftsbewegung als weiteres Organ des Verbandes der Generalrat geschaffen. Er besteht aus 132 von den Revisionsverbänden und der Großeinkaufsgesellschaft entsandten Mitgliedern und dient als Bindeglied zwischen Vorstand und Genossenschaftstag. Das an Mitgliederzahl größte, regelmäßig einmal im Jahre zusammentretende Organ des Verbandes ist endlich der Genossenschaftstag, d. h. die Generalversammlung des Verbandes, die das, was Vorstand und Ausschuß erwogen und der Generalrat für richtig befunden hat, zum Beschlusse erhebt und so die allgemeinen Richtlinien festlegt, in denen sich die Genossenschaftsbewegung fortentwickelt. Ursprünglich hatte jedes Mitglied eines angeschlossenen Konsumvereins Zutritt zum Genossenschaftstage und jeder Verein gleiches Stimmrecht. Die gewaltige Ausdehnung der Mitgliederzahl des Zentralverbandes zwang jedoch zu einer Beschränkung. Seit 1920 sind die Konsumvereine je nach der Zahl ihrer Mitglieder nur noch berechtigt, 1 bis 6 stimmenberechtigte Abgeordnete zum Genossenschaftstage zu entsenden. (Schluß folgt.)

Goldmark als Rechnungseinheit.

Von E. W. Seyfert, Augsburg.

I. Die Ursachen der heutigen Währungsfrage.

Die für die Entwicklung der Währungsfrage bei uns in Deutschland vor allem maßgebenden Ursachen sind die Inflation und die Zahlungsbilanz, gekennzeichnet durch die innere und äußere Kaufkraft der Mark. Die Inflation, die unnötige Vermehrung der umlaufenden Zahlungsmittel, steht in engem Zusammenhange mit dem Staatshaushalt und ist im wesentlichen durch besondere, meist innerpolitische Gründe veranlaßt gewesen, die den Staat zu übermäßigen Ausgaben veranlaßten. Deshalb lautet eine Hauptforderung für die finanzielle Gesundung: äußerste Sparsamkeit im Staatshaushalt. Inflation und Zahlungsbilanz beeinflußen einander wechselseitig, beide schiebend, beide geschoben. Man soll den Einfluß der Inflation nicht unterschätzen, da wir die Kriegsentschädigung letzten Endes doch aus Überschüssen des Reichshaushaltes decken müssen. Die dadurch notwendige starke steuerliche Belastung wirkt dann auch auf den Privathaushalt zurück und erzwingt auch hier weitgehende Sparsamkeit. Aber oberster Grundsatz muß sein, daß sich die Ausgaben nach den Einnahmen richten, während jetzt, vor allem bei Post und Eisenbahn, der umgekehrte Weg beschritten wird: die Einnahmen sollen nach den Ausgaben eingerichtet werden.

Obwohl der Begriff der Zahlungsbilanz geläufig ist, halte ich es doch für zweckmäßig, auf ihn einzugehen, da hierdurch die Verhältnisse, die von dieser Seite maßgebend sind, klar und übersichtlich werden. Die Zahlungsbilanz ist aktiv, wenn sie einen Überschuß, passiv, wenn sie einen Fehlbetrag ergibt. Die einzelnen Posten, die in der Zahlungsbilanz erscheinen müssen, sind:

1. Warenausfuhr und Einfuhr. Die Gegenüberstellung dieser beiden Posten allein ergibt die Handelsbilanz, die entweder aktiv (Ausfuhr größer als Einfuhr) oder passiv (umgekehrt) ist.

2. Einnahmen aus Gewinnen aus ausländischen Unternehmungen und Zinsen aus ausländischen Anleihen und Wertpapieren, und umgekehrt Ausgaben aus Gewinnen aus inländischen Unternehmungen und Zinsen aus inländischen Anleihen und Wertpapieren.

3. Einnahmen (und Ausgaben) für Leistungen (meist für Verkehr und Dienste), z. B. Frachten (England), Fremdenverkehr (Schweiz).

4. Einnahmen (und Ausgaben) ohne Gegenleistung, z. B. Schenkungen, Erbschaften und (für uns heute sehr wichtig!) Kriegsentschädigungen, Kapitalverschiebungen.

Es ergibt sich, daß eine Zahlungsbilanz aktiv sein kann, selbst wenn die Handelsbilanz passiv ist; so war es vor dem Kriege auch beim Deutschen Reich der Fall; dem Minus in der Handelsbilanz stand ein Plus in 2. und 3. gegenüber, wir hatten beträchtliche Gewinne aus ausländischen Unternehmungen und Einnahmen aus Frachten für andere Staaten.

Unsere Feinde haben uns im Versailler Diktat mit großer Konsequenz die Erlangung einer aktiven Zahlungsbilanz soviel wie möglich erschwert: Durch die Liquidation unserer Unternehmungen im Ausland wurde Posten 2 in ein Minus verwandelt; die Kapitalanlagen von Ausländern in Deutschland taten dann weiter das Übrige. Durch Wegnahme unserer Handelsflotte wurde auch Posten 3 in eine Auszahlung an das Ausland verwandelt. Dazu kam der unter Nr. 4 fallende Betrag der Kriegsentschädigung. Das alles sollen wir ausgleichen mit einer Handelsbilanz (Posten 1), die schon vor dem Kriege negativ war!

Wir können also zunächst nur durch die Handelsbilanz auf die Zahlungsbilanz einwirken; das bedeutet: Vermehrung der Warenausfuhr, Verminderung der Wareneinfuhr, große Sparsamkeit. Es zeigt sich aber auch sofort, daß wir dem Posten 3 und damit dem Wiederaufbau unserer Handelsflotte alle Aufmerksamkeit schenken müssen.

Bei dieser Gelegenheit ein paar Worte über die Sachleistungen á conto Kriegsentschädigung: Diese Umwandlung der Geld- in Warenlieferungen bedeutet einen Vorteil, sobald Posten 4 auf der negativen Seite verringert wird, ohne daß in der Handelsbilanz ein gleich großer Wert auf der Minus-

seite erscheint. Das wäre möglich, wenn wir die Kriegsentschädigungslieferungen über die normale Ausfuhr hinaus herstellen könnten, was in guten Zeiten unmöglich ist, in schlechten aber deshalb nicht der Fall sein wird, weil eine Verpflichtung zu Bestellungen in einer festgesetzten Mindesthöhe fehlt. Dazu kommt, daß wir bei freier Ausfuhr die sog. „Weltmarktpreise" hereinholen können, während das nach dem Wiesbadener Abkommen bei Warenlieferungen für die Kriegsentschädigung nicht der Fall ist, wodurch ein weiteres Minus in der Zahlungsbilanz entsteht. Es ist also nicht weit her mit der vielgerühmten Kriegsentschädigung durch Warenlieferungen. Der Nachteil ist aber nicht ganz so schlimm, wie es nach dem Vorstehenden zunächst scheint, weil diese Warenlieferungen einen viel geringeren Umfang haben werden, als man nach der fieberhaften Tätigkeit, mit der diese Flut von Aufträgen organisiert werden sollte, hätte annehmen müssen.

II. Der fehlende Wertmesser.

Solange ein Land Goldwährung hat, wird bei einer entsprechenden Verschlechterung der Devisenkurse, die den Maßstab für die Zahlungsbilanz abgeben, bald der Punkt erreicht werden, wo es vorteilhafter ist, tatsächlich Gold versenden zu lassen; das Sicherheitsventil tritt in Tätigkeit. Bei Papierwährung aber fehlt die Bremse, es gibt auf der Bahn nach unten keinen Halt mehr. Die Folge ist, daß die Inflation ungehemmt fortschreiten kann, das Geld büßt seine wichtigste Eigenschaft, Wertmesser zu sein, vollkommen ein. Die Verhältnisse werden unklar und unübersichtlich. Sobald man die Tatsache aus den Augen verliert, daß die Papiermark kein Wertmesser ist, kann man die verhängnisvollsten Fehler begehen. Die Waren behalten doch (unter sonst gleichen Umständen) ihren konstanten Wert, nur die Anzahl der dafür zu erlegenden Geldscheine wechselt. Es gilt die Gleichung:

Konstanter Wert = Anzahl Papiermark $\times$ Wert (Kaufkraft) der Papiermark (Einheit).

Es gilt also bei Änderung der Kaufkraft:

Konstanter Wert = größere Anzahl Papiermark $\times$ kleinerer Wert der Papiermark

und umgekehrt; für stabile Verhältnisse, wie z. B. vor dem Kriege, gilt:

Konstanter Wert = konstante Anzahl Mark $\times$ konstanter Wert der Mark.

Wird das Gleichgewicht dieser Gleichung gestört, so ergeben sich Schwierigkeiten mannigfacher Art, z. B. wenn bei kleinerem Wert der Papiermark nicht die entsprechend größere Anzahl Papiermark eingesetzt wird. Hierfür ein Zahlenbeispiel: Es sei im Frieden gewesen:

Ware = 100 Mark $\times$ Wert 1 (dieser Wert heiße „Goldmark").

Bei Entwertung auf $^1/_6$ muß gesetzt werden:

Konstanter Wert der Ware = 600 Papiermark $\times$ $^1/_6$ Wert = 100 Goldmark;

nimmt man aber

konstanten Wert der Ware $>$ 500 Papiermark $\times$ $^1/_6$ Wert $> \frac{500}{6}$ Goldmark $>$ 83,3 Goldmark,

so sind die beiden Seiten ungleich, 16,7 Goldmark = 100 Papiermark werden vom Betriebskapital einfach verschenkt. Das tut man aber natürlich nur dann, wenn man die Verhältnisse nicht überschaut. So geht es aber nicht nur bei dem als Beispiel gewählten Warenverkauf, so ist es in allen Fällen.

Statistiken sind vielfach auf Mark abgestellt; wenn man Friedensgoldmark und Papiermark (von verschiedenem Wert) ohne Korrektur als scheinbar gleichwertige Größen nebeneinander stellt, ergibt sich ein vollkommen schiefes Bild, die Statistik ist wertlos. Man sucht, vielfach unbewußt, den fehlenden konstanten Wertmesser hereinzubringen, indem man an die Statistik eine Übersicht über den Wert der Papiermark, etwa am Kursstand des Dollar in Berlin gemessen, anfügt. Das gilt für graphische wie für tabellarische Statistiken.

Ähnlich ist es bei der Selbstkostenberechnung. Warum wird vielfach über die Unmöglichkeit sachgemäßer Selbstkostenberechnungen, sowie über die Unzulänglichkeit der in der Vorkriegszeit getroffenen Einrichtungen geklagt? Weil Größen von ganz verschiedener Benennung miteinander zusammengestellt und verglichen werden. Goldmark, Papiermark vom Werte $a = ½$ Goldmark und solche vom Werte $b = {}^1/_{10}$ Goldmark oder $c = {}^1/_{30}$ Goldmark werden ruhig miteinander addiert und verglichen, ohne daß sie auf einen gemeinsamen Nenner gebracht worden waren. Dieser gemeinsame Nenner könnte natürlich ebenso $^1/_{10}$ Goldmark wie $^1/_1$ Goldmark sein, die Vorteile für die letzte Art liegen aber klar zutage, weil eben früher alles darauf eingestellt war.

Was von Statistik und Selbstkostenberechnung gilt, trifft auch für die Bilanzen zu. Hier ist die Korrektur in den Erneuerungsrücklagen geschaffen worden, deren Steuerfreiheit man erreicht hat. Letzten Endes sind diese Erneuerungsrücklagen nichts anderes als der Versuch, den heutigen Wert der Papiermark als gemeinsamen Nenner zu benutzen. Da dieser aber dauernd und stark schwankt, ist der Versuch, auf diesem Wege zu klaren Ergebnissen zu kommen, zum Mißlingen verurteilt. Goldmarkbilanzen dagegen sind klar und übersichtlich und bewahren vor Verlusten.

Im Reichstag wurde beantragt, die Steuern auf Goldmark abzustellen; Versicherungen werden in fremder Währung abgeschlossen; dank der eifrigen Propaganda des Reichskommissars für die Ausfuhrbewilligungen wird fast die gesamte Ausfuhr nach Hochvalutaländern in fremder Währung berechnet; über die gleitende Lohnskala (und Gehaltsskala) wird in Deutschland viel geschrieben und gesprochen. Berlin soll sich die Wurstkioske in Feingold bezahlen lassen; Industrien, die nur ausländische Rohstoffe verarbeiten, berechnen möglichst bis zum letzten Abnehmer fremde Währung. Alles dies sind Versuche, der Wirtschaft den fehlenden konstanten Wertmesser zu schaffen, die verlorengegangene Rechnungseinheit zu ersetzen.

III. Die Goldmark als Wertmesser und Rechnungseinheit.

Nichts liegt nach dem Gesagten für uns näher, als die Goldmark als Wertmesser, als Rechnungseinheit zu wählen. Sie war unser früherer Maßstab; wir hoffen, in späteren Zeiten sie wieder ohne Zusatz „Gold" als Zahlungsmittel von dauerndem gleichen Werte zu erhalten. Für verfehlt würde ich es halten, den Geltungsbereich dieser Rechnungseinheit auf ein bestimmtes Gebiet zu beschränken, wie es Dalberg für die von ihm vorgeschlagene Banko-Mark haben will, die nur im Außenhandel angewendet werden soll[1]). Über eines muß man sich klar sein, bei Einführung einer solchen Rechnungseinheit werden sich Inlandswert und Auslandswert der Papiermark oder Inlands-„Preis" — und Auslands-„Preis" der Ware rasch angleichen. Man kann nicht zwei Maßstäbe, einen für das Inland und einen anderen für das Ausland einführen, selbst nicht durch Gesetz, wie es Dalberg will.

Auf welcher Grundlage soll die Goldmark in die Papiermark umgerechnet werden? In der Gleichung

a (Wert in Goldmark) $= y$ (Anzahl Papiermark) $\times Z$ (Wert der Papiermark-Einheit)

sind zwei Unbekannte, da sich der Wert der Papiermark dauernd ändert. Daher ist die Stabilisierung der Wechselkurse so wichtig, weil dann auch die Papiermark konstanten Wert erhalten würde. Die Umrechnung hat über die Devisenkurse zu erfolgen, etwa über englische Pfund oder Vereinigte-Staaten-Dollars. Aus vielen Gründen ist das englische Pfund vorzuziehen[2]). Mit Hilfe der Friedensparität der Goldmark und dem Tageskurs der Papiermark kann die Anzahl Papiermark, die für den konstanten Wert in Goldmark einzusetzen ist, leicht gefunden werden. Der Vorschlag lautet also zunächst: Rechnungseinheit ist die Goldmark, die dafür bei Zahlungen effektiv einzusetzende Anzahl Papiermark wird über den Kurs des englischen Pfund festgesetzt.

Das ist nicht sehr einfach und mancher, der in Zukunft in Goldmark rechnen und in Papiermark bezahlen muß, wird darin Schwierigkeiten finden, viele werden es einfach nicht können. Daher ist der Vorschlag von Mügel[3]) wohl in Erwägung zu ziehen, der besagt, daß wesentlich in derselben Weise, wie es jetzt bei den Zöllen geschieht, das jeweilige Verhältnis Goldmark zu Papiermark festgesetzt wird. Wie diese amtliche Festsetzung erfolgt, welche Devisenkurse zugrunde zu legen sind und in welchem Verhältnis zueinander, in welchen Zeiträumen ferner Nachprüfungen stattfinden müßten, das im einzelnen auszuführen, würde hier zu weit führen.

Es lohnt sich, einen Blick auf das eine oder andere Gebiet zu werfen, die oben als unter dem fehlenden Wertmesser leidend aufgeführt wurden. Es bedarf keiner besonderen Beweise, daß die Statistik bei ein und demselben Wertmesser wieder brauchbar ist, sei es, daß man Aus- und Einfuhrzahlen miteinander, mit der Zeit vor dem Kriege, mit den Werten anderer Staaten vergleichen will; jetzt sind die Zahlen richtig und führen nicht zu Trugschlüssen. Heute dagegen ergibt sich ein anderes Bild für die Aus- und Einfuhrwerte, je nachdem man die erteilten Ausfuhrbewilligungen, die tatsächlichen Warenbewegungen über die Grenze oder die geleisteten Zahlungen zugrunde legt. Da die Ausfuhrbewilligungen zum Teil geraume Zeit vor dem Versand erteilt werden müssen, die Zahlungen aber teils bei Bestellung, also unter Umstände sehr lange vor dem Versand, teils erst entsprechende Zeit nach Ablieferung eingehen, kann kein richtiges Bild herauskommen. Ein auf Grund des Warenversandes aktive Handelsbilanz kann nach den tatsächlichen Zahlungen passiv sein. So ähnlich ist es bei allen Statistiken, die auf den Wert abgestellt sein müssen.

Auch die Selbstkostenberechnung wird wieder klar und übersichtlich und bedarf nicht erst lange umständlicher Korrekturen. Die Nachkalkulation wird nicht trügerisch einen Gewinn aufweisen, wo tatsächlich Verluste eingetreten sind, die Vorkalkulation kann die Ergebnisse der Nachkalkulation in viel höherem Maße und mit größerer Sicherheit verwenden.

Bilanzen verlieren die ihnen augenblicklich anhaftende Unsicherheit, wenn man bei ihnen für alle eingesetzten Posten einen einheitlichen Maßstab anwendet. Dann braucht man keine Korrektur in den Erneuerungsrücklagen, die doch nur sehr unvollkommen sind. Ich würde es für sehr angebracht halten, solange bis die Goldmark als Rechnungseinheit allgemein eingeführt ist, wenigstens intern auf einer Goldmarkbilanz aufzubauen. Dann kann man nicht solche Fehler machen, wie es geschieht, wenn die Papiermark immer noch als Wertmesser angesehen wird. Nur dadurch ist zu erklären, daß tatsächlich die steuerfreien Erneuerungsrücklagen als unsozial und als zu vermeiden hingestellt werden[4]). Ist bei diesen Vorschlägen auf Streichung der Erneuerungsrücklagen bedacht, wie es bei einer Besserung des Kurses der Papiermark werden soll? Dann sind die Unternehmen, die in stark vermehrtem Aktienkapital oder gar in festverzinslichen Obligationen sich übernommen haben, erledigt. Denn der konstante Wertmesser ist vor allem für den Aufstieg wichtig. Gerade hierfür müssen wir uns von dem Bleigewicht der Papiermark als Wertmesser losmachen. Auch bei den Lagerbeständen ist gerade für die Gesundung der richtige Maßstab unter keinen Umständen zu vermeiden. Übersieht man dies, so kann man große Überraschungen erleben.

[1]) Dalberg, Banko-Mark im Außenhandel? Berlin 1922, S. 71.

[2]) Die von Dalberg angeführten Gründe sind durchaus anzuerkennen. Es hindert uns nichts, für unsere Zwecke die Goldmark nach dem englischen Pfund zu richten. Der Friedensvertrag von Versailles dürfte folgen.

[3]) In der Jur. Wochenschr. 1921, S. 1269 ff.

[4]) Peiseler, „Zeitgemäße Betriebswirtschaft", Leipzig 1921, S. 116 ff.

Auch die Steuern, auf Goldmark eingestellt, werden klar und übersichtlich. Es machen sich nicht alle paar Wochen Änderungen der Steuersätze notwendig. Vor allem aber — schon das allein müßte die Einführung der Goldmark als Rechnungseinheit rechtfertigen —, es kommt Klarheit in die Haushaltpläne des Reiches, der Länder, Gemeinden usw. Dann wird man sehen, wieviel mehr verbraucht als erzeugt wird, dann ist der Blick nicht durch die „Geldentwertung" mehr getrübt, dann wird man sich sofort darüber klar werden, daß von der Einnahmenseite ausgegangen werden muß, und die Ausgabenseite hiernach auszurichten ist. Auch solche unglaublichen Vorschläge, wie die Vermögenseinziehungen — genannt „Besteuerung der Sachwerte" —, werden in ihrer ganzen Unsinnigkeit erkannt werden und spurlos verschwinden.

Gehalts- und Lohnkämpfe werden in der jetzigen Häufigkeit vermieden, das Problem der gleitenden Lohnskala wird auf das richtige Maß zurückgeführt. Da auch die Anleihewirtschaft des Reiches und die sonstigen Möglichkeiten der Kapitalanlage auf gesunde Grundlage gestellt werden, verhindert man eine immer noch steigende Verelendung des Mittelstandes und der Wissenschaft. Man sorgt durch die stabile Rechnungseinheit der Goldmark endlich dafür, daß nicht Rentner und alle in derselben Lage sich befindenden wirtschaftlich Schwachen ausgepowert und vernichtet werden.

Einen besonderen Hinweis verdient der Außenhandel. Hier sind uns, weil der stabile Wertmesser fehlte, Unsummen verlorengegangen; man hat schließlich dazu gegriffen, in fremder Währung zu berechnen. Man hat diese Frage dann allerdings mit der effektiven Bezahlung in fremder Währung verquickt und dadurch unübersichtlich gemacht. Diese beiden Gesichtspunkte sind scharf zu trennen. Der zweite, die effektive Bezahlung in fremden Zahlungsmitteln, verliert an Bedeutung und Wichtigkeit, sobald man auch im Inland eine konstante Rechnungseinheit hat. Deshalb ist ein Versuch, eine solche nur für den Außenhandel einzuführen, von vornherein zu verwerfen. Es ist aber auch dann unmöglich, die je nach dem Stand ihrer Währung unterschiedliche Behandlung der einzelnen Staaten beizubehalten, wir werden nur noch einen Ausfuhrpreis haben. Auch die Inlandspreise werden sich sehr bald auf diesen einen Goldmarkpreis einstellen. Denn zwei Rechnungseinheiten, eine für das Ausland und eine für das Inland sind, wie oben ausgeführt, ebenfalls nicht zu halten.

Äußerst wichtig ist der Wert der Goldmark als Rechnungseinheit für die Gesundung unserer Verhältnisse. Kennzeichnend für den Umschwung der Lage bei Fehlen der stabilen Rechnungseinheit ist der Augenblick, wenn die innere Kaufkraft der Papiermark geringer ist als die äußere. Dann werden die Schwierigkeiten erst auftreten und sich in ungeahnter Wucht auswirken. Es werden Kämpfe um die Herabsetzung der Löhne und Änderung der Arbeitszeit einsetzen, denn das muß man stets bedenken, wir können nur im wesentlichen durch unsere Handelsbilanz auf die Zahlungsbilanz einwirken. Dann wird sich auch zeigen, welchen Einfluß die Inflation gehabt hat. Der Abbau der übermäßigen Ausgaben aus dem Staatssäckel wird wohl eingeleitet sein, da er eine Vorbedingung für die Besserung der Mark ist. Alle diese Schwierigkeiten werden aber leichter zu überwinden sein, wenn die Anzahl der Papiermark automatisch geringer werden kann. Das geschieht reibungslos aber nur dann, wenn die stabile Rechnungseinheit in der Goldmark vorhanden ist, sonst sind die Widerstände, z. B. gegen eine Herabsetzung des Arbeitslohnes, oder eine Herabsetzung der Verkaufspreise und des Gewinnes, die tatsächlich nur eine scheinbare Herabsetzung ist, fälschlicherweise sehr groß, und wir müssen unnötig viel Kraft und Zeit auf die Lösung dieses angeblichen Problems verwenden.

Keynes[5]) sagt: „Bis die Wiedergutmachungsschuld vernünftig geregelt ist, ist es kaum der Mühe wert, sich mit einem Problem zu beschäftigen, das unlösbar ist." Das stimmt insofern, als die Kriegsentschädigung unsere Zahlungsbilanz hoffnungslos gestaltet. Aber wir müssen auch von innenheraus arbeiten, wir müssen die Wirkung der Inflation auf die Zahlungsbilanz möglichst gering werden lassen, wir müssen durch sparsame Wirtschaft im Staate und durch vernünftige Steuerpolitik der Heilung vorarbeiten. Ist diese Heilung aber einmal eingeleitet und im Gange, dann kommen wir um die Goldmark als Rechnungseinheit nicht herum; die Papiermark als scheinbarer Wertmesser hindert dann jeden Schritt nach vorwärts. Daher sollte man sich aber jetzt schon darauf einstellen.

Betriebsräte, Betriebseinblicke und Betriebsführung.

Von Franz Goerrig, Köln.

Das Betriebsrätegesetz hat den Betriebsräten auf Drängen der Arbeitnehmervereinigungen neben dem Mitwirkungsrechte in sozialpolitischen Fragen des Arbeitsvertrages ein Mitberatungs- und Unterstützungsrecht in betriebswirtschaftlichen und betriebstechnischen Fragen eingeräumt.

Die Arbeitnehmergewerkschaften erstrebten mit diesem Mitberatungsrecht in wirtschaftlichen Fragen der Betriebsführung eine wirkliche Betriebsdemokratie, aus welchem Grunde sie auch mit Energie dafür gekämpft haben, daß den Betriebsvertretungen in betriebswirtschaftlichen und betriebstechnischen Fragen statt des bloßen Mitberatungsrechtes ein volles Mitbestimmungsrecht eingeräumt würde.

Die einschlägigen Bestimmungen über die Mitberatung der Betriebsvertretungen in wirtschaftlichen und betriebstechnischen Fragen sind enthalten in den §§ 1 und 66 Abs. 1 und 2 des Betriebsrätegesetzes, in denen es heißt, daß die Betriebsräte nicht

[5]) Keynes, Revision des Friedensvertrages, München 1922, S. 105.

nur die gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen der Arbeitnehmer dem Arbeitgeber gegenüber wahrzunehmen haben, sondern auch den Arbeitgeber in der Erfüllung der Betriebszwecke unterstützen sollen und daß in Betrieben mit wirtschaftlichen Zwecken die Betriebsräte die Aufgabe haben, die Betriebsleitung durch Rat zu unterstützen und an der Einführung neuer Arbeitsmethoden fördernd mitzuwirken, um dadurch mit der Betriebsleitung für einen möglichst hohen Stand und für möglichste Wirtschaftlichkeit der Betriebsleitungen zu sorgen.

Um die Betriebsräte auch wirklich in die Lage zu versetzen, von diesem Mitberatungsrechte einen sachverständigen und betriebskundigen Gebrauch zu machen, sind den Betriebsvertretungen der meisten Betriebe nach den §§ 70 und 72 ff. die Rechte auf Bilanzvorlage, Bilanzerläuterung und Entsendung von Mitgliedern in den Aufsichtsrat verliehen.

Nach diesen Bestimmungen und den ausführenden Bestimmungen der Gesetze über die Vorlage und Erläuterung der Betriebsbilanz und der Betriebsgewinn- und -verlustrechnung, sowie des Gesetzes über die Entsendung von Betriebsratsmitgliedern in den Aufsichtsrat haben die Betriebsräte in Unternehmungen, für die ein Aufsichtsrat besteht und nicht auf Grund anderer Gesetze eine gleichartige Vertretung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrate vorgesehen ist, ein bis zwei Betriebsratsmitglieder mit vollem Stimmrecht in den Aufsichtsrat zu entsenden, um dort die Interessen und Forderungen der Arbeitnehmer sowie deren Ansichten und Wünsche hinsichtlich der Organisation des Betriebes zu vertreten, und es können in Betrieben, deren Unternehmer zur Führung von Handelsbüchern verpflichtet sind, und die in der Regel mindestens 300 Arbeitnehmer und 50 Angestellte im Betriebe beschäftigen, die Betriebsräte verlangen, daß den Betriebsausschüssen, oder wo solche nicht bestehen, den Betriebsräten alljährlich eine Betriebsbilanz und eine Betriebsgewinn- und -verlustrechnung für das jeweils abgelaufene Geschäftsjahr, spätestens 6 Monate nach Ablauf des Geschäftsjahres zur Einsichtnahme vorgelegt und erläutert wird.

Außerdem ist den Betriebsräten ein Recht auf Aufschlußerteilung in dem § 71 des Betriebsrätegesetzes eingeräumt, in dem es heißt, daß zur Erfüllung seiner Aufgaben der Betriebsrat in Betrieben mit wirtschaftlichen Zwecken das Recht hat, vom Arbeitgeber zu verlangen, daß er dem Betriebsausschuß oder wo ein solcher nicht besteht, dem Betriebsrat, soweit dadurch keine Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse gefährdet werden und gesetzliche Bestimmungen nicht entgegenstehen, über alle den Dienstvertrag und die Tätigkeit der Arbeitnehmer berührenden Betriebsvorgänge Aufschluß gibt, die Lohnbücher und die zur Durchführung von bestehenden Tarifverträgen erforderlichen Unterlagen vorlegt und außerdem vierteljährlich einen Bericht über die Lage und den Gang des Unternehmens und des Gewerbes im allgemeinen und über die Leistungen des Betriebes und den zu erwartenden Arbeitsbedarf im besonderen erstattet.

Gegen diese Bestimmungen des Betriebsrätegesetzes haben die Arbeitgeber von vornherein schwerwiegende Bedenken geltend gemacht. Sie haben durch ihre Gegenvorstellungen und Hinweise auf die Gefährdung der Konkurrenzfähigkeit und auf die Notwendigkeit einer Sicherung der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse erreicht, daß das Recht auf Vorlage und Erläuterung der Betriebsbilanz, auf Entsendung von Betriebsratsmitgliedern in den Aufsichtsrat, auf Aufschlußerteilung und Vorlage eines Geschäftsberichtes nicht mißbraucht wird zu einem Verrat der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse.

Der Niederschlag dieser Bestrebungen ist in dem wiederholt im Betriebsrätegesetz ausgesprochenen Satze niedergelegt, daß die Mitglieder des Betriebsausschusses und des Betriebsrates verpflichtet sind, über die ihnen vom Arbeitgeber gemachten vertraulichen Angaben Stillschweigen zu bewahren, und in dem § 100 des Betriebsrätegesetzes, der zum Schutze gegen einen Verrat der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse durch Betriebsvertretungsmitglieder bestimmt:

> „Wer unbefugt vertrauliche Angaben, Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse offenbart, die ihm als Angehörigen einer Betriebsvertretung bekanntgeworden und als solche bezeichnet worden sind, wird mit Geldstrafe bis zu 1500 M oder mit Haft bestraft.
>
> Wer die Tat in der Absicht begeht, sich oder einem anderen einen Vermögensvorteil zu verschaffen oder dem Arbeitgeber Schaden zuzufügen, wird mit Gefängnis bis zu einem Jahre bestraft. Neben der Gefängnisstrafe kann auf Geldstrafe bis zu dreitausend Mark erkannt werden. Sind mildernde Umstände vorhanden, so tritt ausschließlich die Geldstrafe ein. Neben der Strafe kann auf die Einziehung der durch die strafbare Handlung erlangten Vorteile erkannt werden.
>
> Die Verfolgung tritt nur auf Antrag des Unternehmers ein. Die Zurücknahme des Antrages ist zulässig."

Damit sind jedoch die Befürchtungen, die man an das Inkrafttreten der erwähnten Bestimmungen des Betriebsrätegesetzes seinerzeit geknüpft hat, durchaus nicht erschöpft.

Eines der größten Bedenken bestand darin, daß die weitgehende Aufschlußerteilung in wirtschaftlichen Fragen von den Arbeitnehmern falsch ausgelegt und nur zu Mehrforderungen ausgenutzt werden würde. Es lag ja von vornherein die Gefahr sehr nahe, daß die Betriebsvertretungen die aufschlußgebenden Zahlen der Betriebsgewinn- und -verlustrechnung, der Jahresberichte usw. falsch auslegen und in erster Linie verwenden würden zur Begründung ihrer Lohn- und Gehaltsforderungen, verkennend, daß eine Gefährdung der Betriebsstabilität durch eine unvernünftige Bilanz- und Lohnpolitik in erster Linie den Arbeitnehmern selbst Schaden bringen würde.

Demgegenüber wird zwar in Arbeitnehmerkreisen immer wieder darauf hingewiesen, daß gerade die Einarbeitung der Betriebsvertretungen in die nackten

Betriebs- und Bilanzzahlen am besten falschen Vorstellungen zu begegnen geeignet sei und daß deshalb die wirtschaftliche Erziehung der Arbeitnehmer schließlich den Betrieben auch in erheblichem Maße zugute komme.

Es ist auch zuzugeben, daß an sich dieser Weg durchaus gangbar erscheint. Voraussetzung hierfür ist jedoch, daß die Betriebsvertretungen auch mit ehrlichem Willen, die richtigen Betriebsgrundlagen zu erkennen, an das Lesen der Betriebsbilanzen und an die Aufnahme der Geschäftsberichte usw. herangehen und daß sie auch von diesem Gesichtspunkte aus im Aufsichtsrate tätig werden.

In Wirklichkeit zeigt aber leider die Praxis, daß die Betriebsvertretungen an die Erfüllung der Aufgabe einer Mitberatung und Unterstützung des Arbeitgebers in wirtschaftlichen Fragen von ihrem Klassenstandpunkte aus herangehen und ihre Aufgabe zur Mitberatung in wirtschaftlichen Fragen nicht als ein Mittel zum Zwecke der Förderung der Betriebswirtschaftlichkeit, sondern als ein Hilfsmittel zur besseren Durchdrückung ihrer sozialpolitischen Forderungen zum Arbeitsvertrage ansehen.

Man mag zwar zugeben, daß diese Charakterisierung nicht auf alle Betriebsräte durchweg zutrifft. Die Ausnahmen nach der guten Seite hin sind aber leider so gering, daß unter die beanstandete Gruppe die große Masse der Betriebsvertretungen in der Praxis fällt. Damit aber verliert die ganze Frage des Mitberatungsrechts der Betriebsvertretungen auf wirtschaftlichem und betriebstechnischem Gebiete ihren Hauptwert.

Der große Fehler liegt eben darin, daß die Betriebsvertretungen durchweg den Begriff und die Bedeutung der „Betriebszwecke" nicht klar genug erkennen, oder wenn sie das Richtige einsehen, nicht beachten.

Als Triebfeder und höchstes Ziel sehen die Arbeitnehmer in zwar verständlicher aber doch kurzsichtiger Art die Einräumung möglichst guter Arbeits- und Lohnbedingungen. Diesem Ziele und Zwecke ihres Arbeitens ordnen sie alles andere unter, sie vergessen dabei, daß ihr ganzes Drängen und Arbeiten auf eine Hebung der Lohn- und Arbeitsbedingungen hin sich auf einer abschüssigen Bahn bewegt, wenn sie nicht gleichzeitig mit dafür sorgen, daß die Betriebe auch so hoch kommen, daß sie zur Einräumung besserer Lohn- und Arbeitsbedingungen in der Lage sind.

Selbst wenn man sich unter Hinwegsetzung über die tatsächlich entgegenstehenden Tatsachen und Bedenken auf den Arbeitnehmerstandpunkt stellen und annehmen wollte, daß heute die Betriebsgewinne zum Teil unangemessen hoch sind und eine Kürzung zugunsten einer Hebung der Lohn- und Arbeitsbedingungen zulassen, so muß man doch zugeben, daß bald der Standpunkt erreicht ist, daß alle diese Übergewinne aufgezehrt sind durch die erhöhten Lohnauslagen und Belastungen der Betriebe mit sozialpolitischen Unkosten.

Dieses Ziel wird deshalb schon sehr bald erreicht sein, weil der wirtschaftliche Tiefstand und unsere schwierige Lage auf dem heutigen Arbeitsmarkte ohnehin die Verluste zuungunsten der Betriebsgewinne immer mehr in den Vordergrund schiebt.

Es sollten daher die Betriebsvertretungen und die für deren taktisches Vorgehen richtunggebenden Arbeitnehmergewerkschaften mehr als bisher schon in ihrem eigenen Interesse sich der Tatsache bewußt werden, daß auch das Betriebsrätegesetz unter dem Begriff „Betriebszweck" als Hauptziel erblickt, möglichst hohe Produktionsmengen bei möglichst niedrigen Produktionskosten herauszubringen und damit unsere Lage auf dem Arbeitsmarkte und unsere Valuta zu heben und unsere Betriebe innerlich so zu festigen, daß sie ohne Gefährdung auch an eine Erhöhung der Lohn- und eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen denken können.

Gehen die Gewerkschaften und Betriebsräte von diesem Standpunkte aus, dann wird es nicht so oft wie heute vorkommen, daß die Betriebsvertretungen in kurzsichtiger Weise sich der Betriebsführung hemmend in den Weg stellen, wenn diese ihre Forderungen nicht restlos oder nicht so reibungslos anerkennt, wie sie es wünschen und fordern.

Auch hier sollte die Betriebsvertretung sich klugerweise sagen, daß sie sich durch eine Hemmung der Betriebsführung selber wesentlich schadet, weil sie dadurch den Betrieb zerrüttet und nur weiter von dem Ziele der Hebung der Produktivität und der Verringerung der Unkosten wegrückt.

Es mag zugegeben werden, daß es den Gewerkschaften nach der bisherigen sozialpolitischen und wirtschaftspolitischen Erziehung der Arbeitnehmer nicht leicht fallen wird, von heute auf morgen dem Vorurteil und der falschen Einstellung der Betriebsvertretungen abzuhelfen. Dies schließt aber nicht ihre Verpflichtung aus, nach Kräften dafür zu sorgen, daß wenigstens allmählich auch das im Betriebsrätegesetz durchgesetzte Mitberatungsrecht in dem Sinne verwirklicht wird, wie es das Gesetz gewollt hat.

Rechtsfragen des Tages.

Die Gerhart-Hauptmann-Feier in Breslau wurde mit „Florian Geyer" eröffnet. Als der Titelheld seinen Dolchstoß mit den Worten begleitete: „Der deutschen Zwietracht mitten ins Herz", ging es wie ein Seufzen durch das große Haus. Wer überhaupt politisch zu denken vermochte, erinnerte sich bekümmert der schwebenden Streitigkeiten zwischen Bayern und dem Reich und der Gefahren die diesem aus diesen von Bismarck so oft gegeißelten „querelles allemandes" drohten, — in einer Zeit, wo die Erbfeinde im Osten und Westen auf die innere Zersetzung Deutschlands lauern, um dem alten Grundsatz „divide et impera" zum Nutzen zu verhelfen. Inzwischen ist, dank des Verantwortungsgefühls der leitenden Staatsmänner, die Streitaxt begraben oder der Riß wenigstens überklebt worden. Es war höchste Zeit, die innere Einigkeit herzustellen. Denn die Gefahr, daß wir in die Katastrophe hineintaumeln, in der sich Deutsch-Österreich befindet, ist

greifbar nah. In der Rundschau unserer letzten Nummer (S. 117) befindet sich der Satz: „Die vergangenen Wochen haben uns einen bisher noch nicht erreichten Sturz der Markvaluta gebracht." Mit trübem Lächeln liest man diese Feststellung. Was war das Heraufschnellen des Dollarkurses von 300 auf 527.50 nach Rathenaus Ermordung gegen das Ansteigen bis auf 1300 nach dem Scheitern der Londoner Konferenz! Eine Umwertung aller Werte begann von neuem. Die Verkäufer von Lebensmitteln und Bedarfsartikeln gingen, den Sprüngen der Markentwertung folgend, mit den Preisen täglich in die Höhe, die Importeure waren außerstande, die in Auslandsvaluten abgeschlossenen Waren abzunehmen, die Exporteure, soweit sie in Mark verkauft hatten, sahen sich dem Ruin gegenüber. Es wiederholte sich, was wir schaudernd in Deutsch-Österreich miterlebt hatten. Und an der Grenze stand das französische Heer marschbereit, um die „Retorsionen" auszuführen, in die Poincaré die ehemaligen „Sanktionen" umgetauft hatte, ohne daß dadurch Absicht und Ziel: Vernichtung der deutschen Industrie und damit Unterbindung jeder Möglichkeit einer wirtschaftlichen Wiederaufrichtung Deutschlands, verhüllt werden konnte.

Die neu einsetzende stürmische Aufwärtsbewegung der Kosten für die Lebenshaltung als Korrelat der Minderbewertung unserer Währung hat auch Mängel in unserem Rechtsgebäude aufgedeckt, die der Gesetzgeber schon längst hätte beseitigen müssen, ohne daß er bisher mit der nötigen Energie dafür tätig gewesen wäre. Seit langem klagen die Zwischenhändler darüber, daß sie sich bei steigender Markentwertung „tot verkaufen". Sie sind nach der bisherigen Rechtsprechung der Wuchergerichte und des Reichsgerichts infolge der Preistreiberei- und Wuchergeschäfte nur berechtigt, die Verkaufspreise nach den Einkaufspreisen unter Zurechnung eines mäßigen Aufschlages für Handlungskosten und Gewinn festzusetzen. Sie müssen, wenn die Produzenten ihre Preise hinaufsetzen, vielfach zu Preisen verkaufen, die weit hinter denen zurückbleiben, die sie für die gleichen Waren nunmehr im Einkauf bezahlen müssen. Sie können also mit dem Erlös alter Ware nur einen Teil neuer Ware einkaufen. Jedermann konnte sich von der Sinnlosigkeit dieses Zustandes bei den Waren mit aufgedruckten Verkaufspreisen, z. B. Schokolade, überzeugen. Es begann eine Hamsterei, die an die schlimmsten Kriegszeiten erinnerte, aber nur denen möglich war, die flüssige oder besser überflüssige Mittel zur Verfügung hatten. Einsichtige Politiker hatten die Zwangslage der Kaufleute erkannt und im Reichstagsausschuß für Volkswirtschaft Anträge mit Abänderung der Preistreibereiverordnung eingebracht. Als Maßstab für die Angemessenheit der Preise sollte nicht, wie bisher, der Anschaffungspreis, sondern die Marktlage und der Wiederbeschaffungspreis gesetzlich anerkannt werden. Diese Gestaltung entspricht allein der Billigkeit. Die während des Krieges geschaffene Wuchergesetzgebung wollte die Ausbeutung der Bevölkerung unterbinden. Dieser an sich vernünftige und notwendige Gedanke wurde aber bei der gesetzlichen Gestaltung von einem falschen Gesichtspunkte aus beurteilt: Es wurde lediglich darauf gesehen, daß der Kaufmann beim Vergleich seiner Einkaufspreise mit den von ihm berechneten Verkaufspreisen nicht zu viel verdiene, während der richtige Standpunkt gewesen wäre, festzustellen, ob der Käufer bewuchert werde, d. h. einen ungerechtfertigt hohen Preis bezahlen müsse. Das ist sicherlich nicht der Fall, wenn er bei Kaufmann Schulze das gleiche bezahlen muß, wie bei allen anderen Kaufleuten der Branche, auch wenn Schulze infolge rechtzeitiger oder umfangreicher Eindeckung billiger eingekauft hat, als die anderen. Leider ist der oben erwähnte Antrag beim Auseinandergehen des Reichstags vor den Sommerferien nicht mehr zur Verabschiedung gelangt. Er kann erst in der Oktobertagung wieder aufgenommen werden.

Die zweite, rechtlich bedeutsame Folge des Marksturzes ist die von neuem auftauchende Gefahr eines Aufkaufens deutscher Bedarfsartikel durch die valutastarken Ausländer. Die im Inlande hergestellten oder veredelten Waren haben in zahllosen Fällen jetzt nicht mehr annähernd den Weltmarktpreis, den viele derselben vor der neuen Markentwertung erreicht hatten. Damit ist für Reisende und gewerbsmäßige Einkäufer aus dem Auslande die Möglichkeit zu billigem Erwerb gegeben, und jeder Inhaber eines offenen Geschäftes weiß, in welchem Umfange, besonders an den Verkehrszentralen, davon Gebrauch gemacht wird. Selbst wenn, wie im Rheinland, wo die Gefahr wegen der Besetzung am größten ist, die Kaufleute sich zusammenschließen und von den Ausländern höhere Preise verlangen, versagt dieses Mittel; denn man erkennt den Käufer nicht stets nach seiner Nationalität und durch Zwischenschiebung gewissen- oder gedankenloser Inländer ist die Umgehung leicht.

Endlich hindert der Niedergang der deutschen Valuta jede vernünftige Kalkulation, und damit erhöht sich die Gefahr der Entziehung von eingegangenen Verpflichtungen. Vor dem Kriege stand die Genauigkeit des deutschen Kaufmanns außer Frage. Als nach Friedensschluß der Großhandel wieder einsetzte, Ware herbeigeschafft und die Industrie wieder auf Friedensartikel umgestellt werden konnte, ergaben sich aus den Zuckungen der Bewertung unserer Währung gewisse Schwierigkeiten. Es wurde damals im Welthandel dem deutschen Kaufmann sehr verdacht, daß er sich gegen die Gefahren einer Selbstkostenverschiebung zwischen Vertragsschluß und Lieferung durch die Klausel „freibleibend" sichern wollte. Überblickt man die Entwicklung der letzten drei Jahre, so sieht man, daß die so handelnden Kaufleute ehrlicher vorgegangen waren, als diejenigen, die Aufträge zu festen Preisen angenommen hatten, die Lieferung aber unter Berufung auf die neu hervorgesuchte, von der Jurisprudenz für das bürgerliche Recht schon lange vor dem Kriege zum alten Eisen geworfene clausula rebus sic stantibus, den „Ein-

wand veränderter Umstände", verweigerten. Wie ehemals gegen den Verkauf „freibleibend", so wird jetzt gegen diesen Einwand, als den Ruf der deutschen Kaufmannswelt vernichtend, Sturm gelaufen. Theoretisch gesehen ist der alte deutsche Rechtssatz „Ein Mann, ein Wort" auch heute noch bewundernswert, und jeder wird gewiß die Zeit herbeiwünschen, wo man „einen Punkt hinter die clausula" machen kann. Aber kein Kaufmann wird es verstehen, daß er, wenn er ohne sein Zutun, ohne Verschulden und Verzug, die Ware, die er mit 100 verkauft hat, nicht unter 300 herstellen kann, verpflichtet sein soll, sich zu ruinieren, um vertragstreu zu bleiben.

Alle diese durch den Valutasturz aufgerührten Rechtsprobleme harren der gesetzlichen Ordnung. Es kommen ja auch außerhalb der berührten Zweifelsfragen noch zahlreiche andere Punkte in Betracht. Wenn wir von den Rentnern absehen, einem Stande, der geradezu dem Untergang geweiht ist, muß die Bezahlung der Hilfskräfte des Staates wie des Gewerbetreibenden, der Beamten, Angestellten und Arbeiter in irgendeiner Form automatisch den Kosten der Lebenshaltung angepaßt werden. Bisher hinkte die Aufbesserung der Entlohnung der Teuerung lange nach und konnte vielfach erst durch Streiks und lange Kämpfe durchgesetzt werden. Inzwischen waren die unter dem ehernen Lohngesetz Arbeitenden gezwungen, Schulden zu machen und sich Entbehrungen aufzuerlegen, wurden verdrossen und arbeitsunwillig und geneigt, Einflüsterungen der Radikalen von links und rechts ein geneigtes Ohr zu leihen, die ihnen vorreden, eine andere Regierung, eine andere Verfassungsform würde alle Schwierigkeiten beseitigen. Wer ruhig und ohne die Angst vor dem Verhungern die heutige wirtschaftliche Gestaltung betrachtet, wird erkennen, daß keine Regierung imstande ist, die drohende Katastrophe aufzuhalten, wenn nicht die Grundlage der Verwirrung, der sinnlose Versailler Vertrag, grundlegend geändert wird. Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

(Berichtszeitraum: 15. Juli bis 15. August 1922.)

A. Reichsgesetze.

1. Gesetz zum Schutze der Republik. Vom 21. Juli 1922 (RGBl. S. 585).

Enthält in Verfolg der durch die Ermordung Erzbergers und Rathenaus in die Erscheinung getretenen Gefahren für den Bestand der Republik und die Sicherheit der Regierungsmitglieder schwere Strafbestimmungen; errichtet einen neuen „Staatsgerichtshof zum Schutze der Republik", gibt die Möglichkeit zum Verbote antirepublikanischer Vereine und Versammlungen und enthält Sicherungsvorschriften gegen Mitglieder vormals landesherrlicher Familien.

2. Gesetz über die Pflichten der Beamten zum Schutze der Republik. Vom 21. Juli 1922 (RGBl. S. 590).

Stellt die Verpflichtung jedes Reichsbeamten und Reichswehrsoldaten fest, in seiner amtlichen Tätigkeit für die verfassungmäßige republikanische Staatsgewalt einzutreten und innerhalb wie außerhalb seines Amts sich jeder Aufreizung oder Verächtlichmachung zu enthalten. Bei Übertretung Disziplinarstrafe; sie muß bei Rückfall auf Dienstentlassung gehen. Reichs- und Landesbeamte in leitender Stellung (von Besoldungsgruppe A 12 aufwärts) — mit Ausnahme von Richtern — können jederzeit mit Gewährung des gesetzlichen Wartegeldes einstweilen in den Ruhestand versetzt werden.

3. Reichskriminalpolizeigesetz. Vom 21. Juli 1922 (RGBl. I S. 593).

Errichtung eines Reichskriminalpolizeiamts in Berlin zur Bekämpfung des Verbrechertums, das sein Tätigkeitsfeld nicht auf bestimmte Orte oder Landesgebiete beschränkt. Die Landesregierungen errichten Landeskriminalpolizeiämter und als Vollzugsorgane Landeskriminalpolizeistellen.

4. Gesetz über die Zwangsanleihe. Vom 20. Juli 1922 (RGBl. I S. 601).

Enthält in Ausführung des Mantelgesetzes zu den 14 Steuergesetzen vom 8. April 1922 (RGBl. S. 335) die Vorschriften über die in den ersten drei Jahren unverzinsliche Zwangsanleihe von 70 Milliarden Papiermark.

5. Gesetz zur Änderung des Einkommensteuergesetzes. Vom 20. Juli 1922 (RGBl. I S. 607).

Ermäßigung des Steuertarifs als Folge der Markentwertung. Erhöhung der zehnprozentigen Abgabe auf die Einkommen bis 100000 M. Erweiterung der Steuerabzüge für Ehefrauen, minderjährige Kinder, alte oder erwerbsunfähige Steuerpflichtige.

6. Gesetz zur Änderung des Erbschaftssteuergesetzes. Vom 20. Juli 1922 (RGBl. I S. 610).

Änderung der Tarife und der Freigrenzen, Beseitigung der Nachlaßsteuer, grundsätzliche Erbschaftssteuerfreiheit der Ehegatten.

7. Reichsgesetz für Jugendwohlfahrt. Vom 9. Juli 1922 (RGBl. I S. 633).

Errichtung eines Reichsjugendamts und von Landesjugendämtern und Jugendämtern als Organe der öffentlichen Jugendhilfe. Schutzvorschriften für Pflegekinder. Stellung des Jugendamts im Vormundschaftswesen; Anstalts- und Vereinsvormundschaft. Die öffentliche Unterstützung hilfsbedürftiger Minderjähriger. Die Schutzaufsicht und die Fürsorgeerziehung.

8. Gesetz über Bezüge von Sozialrentnern. Vom 18. Juli 1922 (RGBl. S. 649).

Erhöhung der Bezüge und der Unterstützungen. Neufassung des Gesetzes über Notstandsmaßnahmen: 29. Juli 1922 (RGBl. I S. 675).

9. Gesetz zur Neuregelung der in §§ 68 I, 74 a II 1, 75 b 2 HGB. und im § 133 a b I GewO. vorgesehenen Gehaltsgrenzen.

Freiheit in den Kündigungsvereinbarungen bei mehr als 100 000 (bisher 30 000) M Jahresarbeitsverdienst und für das Wettbewerbsverbot bei mehr als 50 000 (bisher 12 000), außerhalb Europas 120 000 (bisher 40 000) M Jahresarbeitseinkommen.

10. Arbeitsnachweisgesetz. Vom 22. Juli 1922 (RGBl. I S. 657).

Errichtung des Reichsamts für Arbeitsvermittlung, der Landesämter für Arbeitsvermittlung und der öffentlichen Arbeitsnachweise als Behörden für die Arbeitsvermittlung für Arbeiter und Angestellte sowie für die Mitwirkung bei Unterstützungsmaßnahmen, Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung.

11. Luftverkehrsgesetz. Vom 1. August 1922 (RGBl. I S. 681).

Freigabe des Luftraums. Einführung einer Luftfahrzeugrolle. Konzessionspflicht für Luftfahrer, Luftfahrzeuge, Luftfahrtunternehmungen. Haftpflicht für

die aus dem Betrieb der Luftfahrzeuge entstehenden Personen- und Sachschäden.

12. Gesetz über die Ausgabe und Einlösung von Notgeld. Vom 17. Juli 1922 (RGBl. I S. 693).

Einlösung des ausgegebenen Ersatzgeldes bis zum 14. November 1922. Keine neue Ausgabe mehr, auch nicht zu Sammelzwecken.

13. Gesetz über die Abänderung des Gesetzes betr. die Metallreserven der Privatnotenbanken vom 13. Juli 1921. Vom 25. Juli 1922 (RGBl. II S. 681).

Das steuerfreie Notenkontingent der noch bestehenden 4 Privatnotenbanken wird erhöht: für die Bayerische Notenbank auf 400, für die Sächsische Bank auf 220, für die Württembergische Notenbank auf 130, für die Badische Bank auf 130 Millionen Mark. Gleichzeitig erhalten die beiden ersten Banken bis je 600, die beiden letzten bis je 220 Millionen Mark die Befugnis zur Ausgabe von Banknoten ohne reichsgesetzliche Ermächtigung.

B. Preußische Gesetze.

1. Gesetz zur Änderung des Gesetzes betr. die Dienstvergehen der Richter usw. vom 7. Mai 1851. Vom 31. Juli 1922 (PrGS. S. 207) und

2. Gesetz zur Änderung des Gesetzes betr. die Dienstvergehen der nichtrichterlichen Beamten usw. vom 21. Juli 1852. Vom 4. August 1922 (PrGS. S. 208).

Anpassung beider Disziplinargesetze an das Reichsgesetz oben A 2.

Scheingewinne und Scheinvermögen in der kaufmännischen Bilanz.

Nachtrag zum Aufsatz im Augustheft dieser Zeitschrift.

Von Manfred Berliner, Hannover.

Bei meiner Tätigkeit in der X-Gesellschaft wurde mir jetzt eine Bilanz vom 30. Juni d. J. vorgelegt, in der der Kredit-Saldo des Kontokorrent-Kontos sich gegen den Anfang des Jahres um rund 12 Millionen Mark erhöht hatte. Der aktive Gegenwert bestand in der Vermehrung des Material- und Warenbestandes.

Wenn nun nach dem soeben veröffentlichten Entwurf zu einem Gesetz über Bilanzierung nach Goldwerten diese Ziffern in Goldmark umgerechnet werden, so ergibt sich folgendes:

a) Bezüglich der Aktiva-Seite.

Die Waren- und Materialienbestände sind entsprechend dem gesunkenen Markwerte im Preise gestiegen. Sie werden nunmehr aber zu einer höheren Indexziffer in Goldmark umgerechnet und daraus ergibt sich ein gleicher Goldbetrag wie derjenige ist, zu dem sie im Laufe der Monate in Gold umgerechnet waren; der Verlust durch den geringeren Goldmarkwert wird durch den Gewinn an den Preisen aufgehoben.

b) Bezüglich der Passiva-Seite.

Der Mehrbetrag an Schulden ergibt durch Umrechnung nach der letzten Indexziffer einen geringeren Betrag, als die Summe der Monatsumrechnungen, und dieser Minderbetrag an Schulden bedeutet naturgemäß einen Gewinn.

Da diesem Gewinne kein Verlust auf der Aktivaseite gegenübersteht, so ist das Ergebnis ein reiner Gewinn, der zweifellos als steuerpflichtig bezeichnet werden würde. Es wird hier also eine neue Art Scheingewinn künstlich in die Bilanz hineingetragen. Ob die Bilanz im übrigen Gewinn oder Verlust ergibt, kann unerörtert bleiben.

Wir haben hier ein Beispiel für die im ersten Aufsatz als fehlerhaft bezeichnete Methode, an ruhendem Vermögen einen Gewinn zu errechnen, welches Urteil sich auf die uralte Erfahrung der Kaufleute in bezug auf die Grundsätze der ordnungsmäßigen Buchhaltung stützte, und das hier aufs neue bestätigt wird. Durch keinerlei theoretische Erwägungen kann dieses Urteil umgestoßen werden, und es erscheint uns deshalb als durchaus unmöglich, daß der vorgeschlagene Entwurf zur Herstellung von Goldbilanzen Gesetzeskraft erlangen könnte. Daß obiges Beispiel in diesem Jahre keine Ausnahme bildet, vielmehr den Typus der meisten Bilanzen darstellt, wird jeder Sachkenner bestätigen.

Aus der Praxis.

Wie kalkuliert die Post?

Ich ließ mir ins Nordseebad N., da ich noch keine feste Wohnung hatte, meine Post „Postlagernd" nachsenden. Die erste Post brachte mir drei Briefe. Der eine enthielt den Vermerk Porto 1 M, der zweite die Aufschrift Porto 0.50 M, der dritte kostete mich nichts. Bei der zweiten Post wiederholten sich die verschiedenen Portovermerke, nur daß infolge der gestiegenen Zahl der Briefe und Drucksachen der zu zahlende Betrag sich rasch multiplizierte.

Ein liebenswürdiger Schalterbeamter löste mir das Rätsel: Die Gebühren sind richtig erhoben. Postlagernde Briefe kosten an sich ½ M Gebühr. Hier, wo der Absender nur den Namen des Nordseebades ohne Wohnungsangabe geschrieben (also den Vermerk „Postlagernd" vergessen!) hat, können wir natürlich keine „Postlagernd"-Gebühr erheben. Die Briefe, die vom Absender mit dem Vermerk „Postlagernd" richtig versehen sind, zahlen die Gebühr von ½ M plus ½ M Strafporto, da der Absender die Postlagergebühr zu tragen hat. Die Briefe dagegen, die Ihr Heimatspostamt Breslau nach N. nachsendet, kosten nur die einfache Lagergebühr von 0.50 M.

Das Resultat? Briefe, die zwei Wege machen, über das Heimatspostamt gehen und dort wie hier, also doppelt, Beamte beschäftigen, kosten nur halb soviel wie direkt postlagernd gesandte Postsachen, bei denen nur ein Postamt nachschlagen muß! Briefe ohne Wohnungsangabe, die der Post mindestens die gleiche Arbeit verursachen, kosten keine Nachgebühr! —

Der Kaufmann kalkuliert entsprechend der geleisteten Arbeit. Sollten sich für die Post nicht auch kaufmännische Grundsätze empfehlen?

Georg Obst.

Rundschau.

Arbeitsmarkt.

Unter dem Titel „Preisentwicklung und Arbeitslosigkeit" ist in der Zeitschrift „Wirtschaft und Statistik" folgendes zu lesen: Im Zeichen einer Revolutionierung eines internationalen Kurses werden allgemein steigende Warenpreise von sinkender Arbeitslosigkeit, sinkende Warenpreise dagegen von zunehmender Arbeitslosigkeit begleitet. Dazu eine Statistik für die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in der deutschen Exportindustrie.

Datum 1922	Lederindustrie: Großhandelindex für Häute u. Leder	Lederindustrie: Erwerbslose in % der Gewerksmitgl.	Textilindustrie: Großhandelindex	Textilindustrie: Erwerbslose in % der Gewerksmitgl.	Metallindustrie: Großhandelindex	Metallindustrie: Erwerbslose in % der Gewerksmitgl.	Alle Gewerbezweige: Großhandelindex	Alle Gewerbezweige: Erwerbslose in % der Gewerksmitgl.
Jan.	4 668	1,9	5 939	0,7	4 313	0,6	3 665	3 3
Febr.	5 761	1,8	6 538	0,8	4 489	0,7	4 103	2,7
März	6 612	1,2	8 496	0,3	5 868	0,4	5 433	1,1
April	6 957	0,7	9 505	0,2	6 378	0,5	6 355	0,9
Mai	7 040	1,0	10 604	0,3	6 489	0,4	6 458	0,7

Folgende Statistik der Bewegung der Arbeitslosigkeit in den wichtigsten Ländern zeigt den Gegensatz zwischen valutaschwachen und valutastarken Ländern.

Zeit	Prozentanteile der Arbeitslosen an den Gewerkschaftsmitgliedern: Deutschland	England	Belgien	Holland	Schweden	Kanada
1913	2,9	2,1	2,7	5,1	4,4	—
1914	7,2	3,3	3,9	16,2	6,7	—
1920 Jan.	3,4	2,9	—	10,6	7,6	4,3
1921 „	4,5	6,9	19,3	16,5	20,1	13,1
1922 „	3,3	16,8	11,2	20,3	34,8	13,9
1922 Febr.	2,7	16,3	10,1	21,3	32,1	10,6
1922 März	1,1	16,3	9,2	14,2	30,6	9,6
April	0,9	17,0	8,9	11,4	28,6	10,4
Mai	0,7	16,4	—	10,5	23,3	—

Außenhandel und auswärtige Wirtschaftspolitik.

Die Zahlungsbilanz des Monats Juni ist wieder passiv, der Einfuhrüberschuß beträgt 4,1 Milliarden gegenüber 5,2 in den beiden letzten Monaten. Besonders bemerkenswert ist bei der Einfuhr die starke Steigerung bei Steinkohlen (+ 4,6 Millionen bzw. 671 Millionen M), ferner bei Tuchen.

Zeit	Mengen: Einfuhr 1000 dz	Mengen: Ausfuhr 1000 dz	Ausfuhr- (+) Einfuhr- (−) Überschuß 1000 dz	Werte: Einfuhr Mill. M	Werte: Ausfuhr Mill. M	Ausfuhr- (+) Einfuhr- (−) Überschuß Mill. M
Dezbr. 1921	20 858	19 295	— 1 563	13 702	14 468	+ 766
Januar 1922	23 090	20 271	— 2 819	12 641	14 394	+ 1 753
Februar „	14 751	17 473	+ 2 722	12 001	14 482	+ 2 481
März „	26 446	21 526	— 4 920	22 911	21 238	— 1 673
April „	28 889	21 760	— 7 129	28 261	22 995	— 5 266
Mai „	38 098	20 932	— 17 166	32 443	27 152	— 5 291
Juni „	40 300	18 800	— 21 500	34 400	30 300	— 4 100
Jan.–Juni „	171 574	120 760	— 50 814	142 864	130 792	— 12 072

Geld- und Kapitalmarkt.

Von Monat zu Monat wurde bisher der Rekordtiefstand der Mark immer wieder unterschritten. So auch im Juli und August. Der höchste Stand der hier berücksichtigten Periode war 454.50 M für einen Dollar und der tiefste 1252.50 M, also eine Spannung von 798 M und ein Steigen des Dollars um 175,57 %. Die Mark hat knapp noch $^1/_{300}$ ihres Vorkriegsstandes. Dies die Lage. Verursacht wurde dieser Katastrophensturz einerseits durch den großen Bedarf an Devisen für die legitimen Bedürfnisse des Importhandels, die Reparationszahlungen, die Deckung der Bestände für die Ausgleichszahlungen und ganz für den Saldo unserer passiven Handelsbilanz. Andererseits durch die ständigen Markabgaben des Auslands, das infolge der zerrütteten und unsicheren politischen Lage jedes Vertrauen auf die deutsche Wirtschaft verliert. Die Flucht vor der Mark verschob wie gewöhnlich dann noch das Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage noch mehr zugunsten der Nachfrage.

Datum	Durchschnitt	Höchster	Niedrigster
16. 7.–23. 7.	486.40	508.50	454.50
24. 7.–30. 7.	530.30	606.—	500.—
31. 7.– 6. 8.	778.75	830.—	644.—
7. 8.–12. 8.	802.50	870.—	752.50
13. 8.–19. 8.	1055.—	1252.50	825.—
16. 7.–23. 7.	2151.66	2265.—	2012.50
24. 7.–30. 7.	2372.—	2705.—	2235.—
31. 7.– 6. 8.	3320.83	3760.—	2860.—
7. 8.–12. 8.	3589.16	3880.—	3405.—
13. 8.–19. 8.	4723.33	5620.—	3675.—

Erhöhung des Reichsdiskonts von 5 auf 6%.

Die Reichsbank hat der Wechselzinsfuß von 5 auf 6 % und den Lombardzins auf 7% erhöht. Notwendig wurde diese Erhöhung durch die Verknappung des Geldmarktes, die sich bei der Reichsbank dadurch geltend machte, daß die Reichsbank kurzfristige Schatzanweisungen am freien Markt nicht nur nicht mehr unterbringen konnte, sondern, daß ein immer stärkerer Rückfluß derselben stattfand. Auch die unmittelbare Inanspruchnahme der Reichsbank durch den Wechselkredit, durch den Verkehr, ist in letzter Zeit im Wachsen begriffen, so daß die Reichsbank sich entschloß, den Bankdiskont zu erhöhen. Die Wirkungen dieser Erhöhung sind anders als zur Zeit der Goldwährung; zur Minderung der Geldknappheit trägt die Erhöhung kaum bei.

Statistik der Sparkasseneinlagen.

Die Sparkasse vom 2. August bringt eine Zusammenstellung der Spar- und Giroeinlagen (getrennt) für das ganze Reich, die ein gutes Bild der Kapitalneubildung gibt. Wir fügen noch die Monatsdurchschnitte des Dollars hinzu um zu zeigen, daß die prozentuale Geldentwertung bedeutend stärker ist als die Kapitalneubildung.

Datum 1922	Gesamteinnahmen d. deutschen Sparkassen in Millionen M	Sparverkehr in Millionen M	Sparverkehr + in Prozenten	Giroverkehr in Millionen M	Giroverkehr + in Prozenten	Monatsdurchschnitt des Dollarkurses	Prozentuale Veränderung gegenüber dem Vormonat
31. Jan.	46 657	40 507	0 %	6150	0 %	191.81	0 %
28. Febr.	47 337	40 730	0,55	6607	7,43	207.82	+ 8,34
31. März	48 995	41 630	2,21	7365	11,48	284.19	+ 45,08
30. April	48 961	41 709	0,19	7252	1,54	291.—	+ 2,36
31. Mai	49 427	42 372	1,59	7055	2,72	290.11	— 0,30
30. Juni	52 854	45 283	6,87	7571	7,32	317.44	+ 9,42

Die Verknappung des Geldmarkts hat auch im Monat Juli angehalten, trotz der Heraufsetzung des Reichsbankdiskonts. Ein Vergleich von Dollarkurs mit der Entwicklung des Papiergeldumlaufs der diskontierten Schatzanweisungen und dem allgemeinen Preisniveau in Form des Großhandelspreisindex zeigt, daß die Wertsteigerung des Dollars am größten ist, und daß der Notenumlauf prozentual am weitesten zurückgeblieben ist und aus diesem wachsenden Mißverhältnis sich die Geldversteifung ergeben hat und auch, daß sie ihren Höhepunkt noch nicht erreicht hat.

Monatsende	Dollarkurs in Berlin (mittel) in v. H. der Parität	Großhandelspreisindex 1913 = 100	Papiergeldumlauf in Milliarden M	Papiergeldumlauf in v. H.	Diskontierte Reichsschatzanweisungen in Milliarden M	Diskontierte Reichsschatzanweisungen in v. H.
Aug. 1914	ca. 100	108,8	4,5	(= 100)	2,1	(= 100)
Dez. „	107,2	124,6	5,7	(126,1)	2,9	(103,8)
„ 1915	123,0	146,7	8,2	(182,2)	5,7	(271,4)
„ 1916	136,2	150,0	11,3	(252,0)	12,6	(600,0)
„ 1917	134,9	201,5	18,1	(400,2)	28,3	(1347,6)
„ 1918	197,2	246,0	32,7	(726,7)	55,1	(2623,3)
„ 1919	1114	802,5	49,8	(1106,7)	86,2	(4104,8)
„ 1920	1738	1440	81,2	(1804,4)	152,7	(7271,4)
Aug. 1921	2007	1917	88,1	(1957,8)	202,8	(9657,1)
Nov. „	6264	3416	108,5	(2411,1)	226,5	(10 786)
Febr. 1922	5480	4103	128,2	(2855,5)	262,8	(12 485)
März „	7260	5433	139,6	(3102,2)	271,9	(12 905)
April „	6740	6355	149,9	(3311,1)	280,9	(13 333)
Mai „	6590	6458	161,6	(3413,1)	289,2	(13 771)
Juni „	8920	7030	179,8	(3997,5)	295,1	(14 052)
Juli „	15950	9957	202,0	(4488,9)	307,8	(14 657)

Notenumlauf und seine Deckung.

Aus dem Reichsbankausweis in 1000 M:	15. Juli	22. Juli	30. Juli	5. August
Notenumlauf .	175 437 418 000	177 027 002 400	189 794 722 000	189 794 722 000
Metallbestand	1 024 859 000	1 025 330 000	1 024 850 000	1 024 850 000
Diskt. Reichsschatzanweisungen . .	125 129 147 000	196 017 698 000	207 858 232 000	207 858 232 000
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine	10 789 974 000	9 351 163 000	13 083 023 000	13 083 023 000
Wechsel und Schecks . .	5 997 511 000	7 008 533 000	8 122 066 000	8 122 066 000

In der Zeit vom 15. Juli bis zum 5. August steigerte sich der Notenumlauf der Reichsbank um 14 357 304 000 M. Der Metallbestand weist am Ende dieser beobachteten Zeitperiode die ungefähr gleiche Höhe wie zu Beginn auf. Während Reichskassen und Darlehnskassenscheine einer Schwankung um die Zeit vom 15.—30. Juli unterworfen waren, zeigen diskontierte Reichsschatzanweisungen eine Zunahme von 12 729 Mill. M und Wechsel und Schecks eine solche von 2 124 Mill. M.

Konzernbildungen und Interessengemeinschaften.

1. Zusammenschluß im deutschen Jutegewerbe.

Nachrichten zufolge, die durch die Presse gehen, haben sich sehr bedeutende Jutespinnereien und Webereien mit insgesamt 6 Fabriken zu einer einzigen Unternehmung mit einheitlicher Leitung zusammengeschlossen. Es wird mitgeteilt:

Unter Abänderung der Firma in „Vereinigte Jutespinnereien und Webereien, A.-G., in Hamburg" wird die Norddeutsche Jutespinnerei und Weberei Hamburg im Wege der Fusion die Jutespinnerei und Weberei Harburg in Harburg, die süddeutsche Juteindustrie Mannheim-Waldhof, die Jutespinnerei und Weberei Berlin-Bautzen, A.-G., in Bautzen und die Westdeutsche Jutespinnerei und Weberei in Beuel übernehmen.

Dieser neue deutsche Jutetrust wird etwa $^1/_4$ der gesamten deutschen Herstellung von Jutewaren umfassen und über rund 45 000 Spindeln und 2500 Webstühle verfügen, wobei bei einzelnen Fabriken noch ein weiterer Ausbau zu erwarten ist. Nach beendigter Durchorganisierung wird die neue Gruppe alle Herstellungs- und Vertriebsstufen von der Rohjute bis zum gebrauchten Sack und zum Sack aus Ersatzstoffen umfassen. Das Bemerkenswerte ist aber an diesem Konzern, daß Unternehmungen in den verschiedensten Teilen Deutschlands unter einheitlicher Leitung zusammengefaßt werden sollen.

2. Fusion der Union mit der Ufa.

In der letzten Generalversammlung der Union wurde ein Fusionsantrag der Ufa, dahingehend, daß für je 2 Unionaktien 3 Ufaaktien mit Dividendenberechtigung vom 1. Juni 1922 gewährt werden sollen, angenommen. Damit sind die beiden größten Filmgesellschaften Deutlands vereinigt.

Postwesen.

Der Luxus der Fernkabel. Der in London mit Unterstützung durch den Generalpostmeister erscheinenden Fachzeitschrift „The Telegraph and Telephone Journal" (neueste Ausgabe Band VIII Nr. 89 vom August d. J.) entnehmen wir folgende Auslassung:

„Wir tragen im allgemeinen Bedenken, uns mit Politik, vor allem mit internationaler Politik, in dieser Zeitschrift zu befassen. Wenn aber die Politik die Entwicklung des Fernsprechers betrifft, so glauben wir, daß das Sprichwort: „Schuster bleib' bei deinem Leisten" kaum auf uns angewendet werden kann, wenn wir dazu eine Bemerkung machen. Zeitungsnachrichten zufolge hat die interalliierte Kommission bei der deutschen Regierung wegen ihres Planes, ein Fernkabelnetz in Deutschland auszulegen, Vorstellungen erhoben. Deutschland legte dar, daß die Auslegung dieser Kabel notwendig sei, um den Fernsprechdienst wieder wirksam zu gestalten. Die Kommission soll geantwortet haben, daß die Auslegung ein Luxus sei, den Frankreich und England sich selbst nicht gestatten. Wie unsern Lesern jedoch bekannt ist, hat in Großbritannien der Ausbau eines ausgedehnten unterirdischen Kabelnetzes für den Verkehr auf große Entfernungen begonnen und ist in gutem Fortschreiten begriffen. Wir brauchen nicht zu erklären, daß wir für die deutsche Regierung keine Lanze einlegen wollen, aber wir wollen für die Entwicklung des Fernsprechers in Europa eine Lanze brechen. Solange die Ansicht, der Fernsprecher sei ein Luxus, von europäischen Regierungen beliebt wird, solange wird Amerika die alte Welt in der Entwicklung des Fernsprechers überflügeln. Was Europa für das Gedeihen seiner Wirtschaft und seines Handels dringend braucht, ist die höchste Leistungsfähigkeit und die größte Ausdehnung nicht nur der inneren Linien eines Staates, sondern auch der zwischenstaatlichen Telegraphen- und Fernsprechlinien. Wenn das verwirklicht ist, werden die Leiter der Telegraphenverwaltungen nicht mehr wie bisher es nötig haben, vor ihren Parlamenten Entschuldigungsreden zu halten, weil ihre Länder im Vergleich mit den Vereinigten Staaten, was Verkehrsverhältnisse anbelangt, eine schlechte Figur machen."

Reichsindexziffern.

Wir bringen hier nebeneinandergestellt die Reichsindexziffern und die Kuczynski-Indexziffern. Letztere berücksichtigt nur den allernotwendigsten Lebensbedarf, während die Reichsziffern eine größere Zahl von Bedarfsgütern berücksichtigt. Aus dem Vergleiche geht hervor, daß die notwendigsten Lebensmittel verhältnismäßig mehr steigen im Preise.

	Reichs-Indexziffern				Kuczynski-Indexziffern			
Datum 1922	Lebenshaltung	Steigerung ab 1. 1. 22	Ernährung	Steigerung ab 1. 1. 22	absolut	Steigerung ab 1. 1. 22	relativ ab 1914 = 100	Steigerung ab 1. 1. 22
		%		%		%		%
Januar	1825	—	2463	—	2383	—	1900	—
Februar	2209	21	3020	22,6	2725	14,3	2180	14,7
März . .	2699	44,6	3602	46,3	3433	44	2750	44,7
April . .	3175	74	4356	77	3975	66,8	3180	67,3
Mai . . .	3462	89,7	4680	90	4325	81,5	3460	82
Juni . .	3779	107	5119	107,8	5196	118	4157	118,6
Juli . .	4990	173	6836	177,5	7662	221,5	6129	222,5

Persönliches.

Seinen 50. Geburtstag feierte dieser Tage Herr M. Fürstenberg, der geschäftsführende Vorsitzende des Deutschen Bankbeamtenvereins. Fürstenberg ist aus der Bankpraxis hervorgegangen. Er war der erste und jahrelang der einzige beruflich tätige leitende Funktionär der Organisation, die bei seinem Amtsantritt im Jahre 1903 knapp 4000 Mitglieder zählte, während heute ihre Zahl, nicht zum wenigsten dank der großen organisatorischen Begabung Fürstenbergs auf über 80 000 gestiegen ist. Fürstenberg gehört auch dem Reichswirtschaftsrat an und wirkt als solcher besonders im finanzpolitischen Ausschuß, dessen stellv. Vorsitzender er ist.

Obst.

Bücherbesprechung.

Salings' Börsenpapiere. 1. Teil. 17. neu bearbeitete Auflage. Herausgegeben von Alfred Schütze. Verlag für Börsen- und Finanzliteratur A.-G., Berlin-Leipzig 1922. 791 S. Geb. 240 M.

Das Buch enthält 3 Hauptabschnitte: „Die Wertpapiere", „Der Handel in Wertpapieren" und „Börsengesetz, Börseneinrichtungen und Reichsbank". Vielseitiges, interessantes Material, u. a. auch eine Anzahl einschlägiger Gesetze, Geschäftsbedingungen usw. wird dem Leser bereitgestellt; alles ist gut verarbeitet und bis zum Frühjahr dieses Jahres ergänzt. Das Buch kann daher auch Studierenden der Handelshochschulen bestens empfohlen werden. Obst.

Literatur-Übersicht.

August.

a) Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten!)

Zur Beachtung! Infolge Streiks in Leipzig ist eine Stockung in der Zusendung von Rezensionsexemplaren eingetreten. Wir hoffen, im nächsten Hefte eine größere Liste wieder bringen zu können.

Rechtsfragen — *Helfritz,* Grundriß des preuß. Kommunalrechts. Berlin, F. Vahlen. 8°. 104 S. M 45.—

— *Isay,* Studien im privaten und öffentlichen Kartellrecht. Mannheim, J. Bensheimer. 76 S. M 45.—.

— *Meißner, Dr. Otto,* Grundriß der Verfassung und Verwaltung des Reichs und Preußens. Berlin, Vahlen. Kl.-8°. 144 S. M 50.—.

Soziales — *Schulz, H.,* Wegweiser f. d. deutsche Sozialversicherung. Berlin, Vahlen. Kl.-8°. 126 S. M 60.—.

Steuern — *Eckstein,* Überteuerungs-Rücklagen nach § 59a des Reichseinkommensteuergesetzes und § 30 des Körperschaftssteuergesetzes. München, J. Schweitzer. Kl.-8°. 68 S.

— *Kloß, R.,* Umsatzsteuergesetz in der Fassung von 1922. München, J. Schweitzer. Kl.-8°. 96 S. M 50.—.

Wirtschaftsleben — *Collmann, Oswald,* Mexiko. Seine Bedeutung für die Weltwirtschaft. Hamburg, Hanseat. Verlagsanstalt. Kl.-8°. 58 S. Kart. M 20.—.

— Deutsche Aktienreedereien 1921. Hamburg, S. Mainz, 8°.

— Grundriß der Sozialökonomik. VII: Land- und forstwirtschaftl. Produktion. Versicherungswesen. Tübingen, J. C. B. Mohr. Gr.-Lex.-8°. 340 S. M 220.—.

— *Held, Dr. Hermann J.,* Spanien. Seine Wirtschaftsgeographie und seine Stellung in der Weltwirtschaft. Hamburg, Hanseat. Verlagsanstalt. 53 S. Kart. M 20.—.

— *Schmidt, Dr. Ernst Wilh.,* Argentinien. Seine Bedeutung für die Weltwirtschaft. Hamburg, Hanseat. Verlagsanstalt. 36 S. Kart. M 15.—.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Kreditnot und ihre Bekämpfung. Von *Friedrich.* Bankarchiv XXI, 19, 20.

— Organisation des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Von *Otto Schoele.* Organisation XXIV, 11.

Betriebslehre — Kontrollen und Revisionen im Bankbetrieb. Von *W. Aprath.* Organisation XXIV, 11.

— Registratur im Bankbetrieb. Von *J. R. B.* Organisation XXIV, 11.

Buchführung — Die Bewertung von Kohlenzechen unter Berücksichtigung der Wertschwankungen während des Krieges und nachher. Von *Th. Umberg.* Zeitschrift für handelswiss. Forschung XVI, 7, 8.

— Grundlagen industriellen Rechnungswesens. Von *K. Dietrich.* Organisation XXIV, 12.

Fortbildung — Zur Schulaufsicht in Berlin. Handelsschulwarte II, 13.

Steuern — Gesamthandeigentum und Steuern. Von *Boethke.* Bankarchiv XXI, 19, 20.

— Kapitalertragsteuerpflicht der defektiven Stückzinsen. Von *H. Siemssen.* Bankarchiv XXI, 19, 20.

— Reform des Erbschaftssteuerrechts. Von *Jul. Curtius.* Bankarchiv XXI, 21.

Werbewissenschaft — Amerikanische Reklame. Von *H. Goslar.* Seidels Reklame VII, Juni.

— Normung der Papierformate. Von *O. Säuberlich.* Seidels Reklame VII, Juni.

Wirtschaftsleben — Die Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie. Von *J. Herle.* Berlin XX, 6.

Wirtschaftspolitik — Die deutsche Inflation. Von *K. A. Herrmann.* Bankarchiv XXI, 19, 20.

— Kreditnot. Von *G. Bernhard.* Plutus XIX, 15.

— Mark-Katastrophe. Von *F. Neißer.* Plutus XIX, 16.

— Rathenau. Von *Georg Bernhard.* Plutus XIX, 14.

— Zusammenbruch der Sowjets und die wirtschaftliche Wiederherstellung von Rußland. Von *O. Hoetzsch.* Bankarchiv XXI, 21.

An unsere Leser.

Die verheerende Lage unseres Wirtschaftslebens zwingt uns leider dazu, zum Beginn des neuen Quartals wiederum den Bezugspreis unserer Zeitschrift zu erhöhen. Trotzdem das rasche Sinken des Markwertes ein Steigen der Papier- und Druckpreise bis zu 150% zur Folge hatte, erhöhen wir den Bezugspreis unserer Zeitschrift vorläufig nur von M 40.— auf M 60.— im Quartal, also um 50%, doch können wir diesen Preis nur bei Besserung der Wirtschaftslage aufrechterhalten.

Wir sind der Überzeugung, daß mehr denn je eine Zeitschrift wie die unsere für den Einzelnen wie auch für die Gesamtwirtschaft unbedingt notwendig ist, und vertrauen auf das Verständnis der Leser für unsere Maßnahme, die durch die Verhältnisse bedingt ist.

Diesem Hefte liegt ein Prospekt des *Volksverlags für Wirtschaft und Verkehr,* Stuttgart, bei, den wir dem besonderen Interesse unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 60.— (freibleibend) ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Berlin; Reg.Rat Dr. GEORG OBST, a.o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Prorektor d. Hochschule für Welthandel, Professor a. d. Konsularakademie, Honorardozent an der Technischen Hochschule, Wien.

HEFT 7 STUTTGART · OKTOBER 1922 15. JAHRG.

Ergebnis des Preisausschreibens vom Januar 1921.

Die Zahl der eingelaufenen Arbeiten beträgt 28.

Die Feststellung der preiswürdigen Arbeiten hat länger gedauert, als ursprünglich vorgesehen war, da wir einerseits einem vielseitig geäußerten Wunsch entsprechend den Ablieferungstermin verlängert haben, andererseits die gewissenhafte Prüfung der eingelaufenen Arbeiten mehr Mühe und Zeitaufwand erforderte, als wir gedacht hatten.

Die ursprünglich geplante Preisverteilung nach Gruppen wurde unter Zustimmung aller Preisrichter fallen gelassen, da die Beteiligung bei den einzeln vorgesehenen Gruppen ganz ungleich war und deshalb bei Einhaltung der Einteilung im Werte sehr verschiedene Arbeiten mit gleichem Preise hätten bedacht werden müssen.

Ebenso einstimmig ist das Preisrichterkollegium zu der Ansicht gekommen, daß keine der Arbeiten den I. Preis verdient. Es ist deshalb beschlossen worden, die zur Verfügung stehenden M 5400.— so zu verwenden, daß der II. und III. Preis etwas erhöht wird und 4 II. Preise à M 750.—, 3 III. Preise à M 500.— und 3 Trostpreise à M 300.— zur Verteilung gelangen.

Hiernach ergibt sich folgendes Resultat:

II. Preis:

1. Motto: „Faktura."
   Titel: Nachprüfen der Lieferantenrechnungen auf größeren Werken.
   Preisträger: Felix Rheinert, Rechnungsrevisor, Essen (Ruhr), Friedensstr. 13.

2. Motto: „Geldwert."
   Titel: Geldentwertung, Lohnbewegung und absolutes Wertmaß.
   Preisträger: Dr.-Ing. Eduard Rebhan, Wien VII, Kaiserstr. 91.

3. Motto: „Pteo."
   Titel: Hollerith-Arbeitsbeschreibung.
   Preisträger: Dr. d. Staatswissenschaften E. Alfred Richter, Dresden-Blasewitz, Johannstr. 9.

4. Motto: „Widukind."
   Titel: Buchhaltung einer bayer. Eisenbahnstation.
   Preisträger: Diplom-Kaufmann Guido Fischer, München, Tumblingerstr. 2/3.

III. Preis:

1. Motto: „Keemun."
   Titel: Die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in Sibirien.
   Preisträger: Anton Schreinert, Professor der Aussiger Handelsakademie, Aussig a. d. Elbe.

2. Motto: „Wie der Herr so 's Gescherr."
   Titel: Organisation und kaufmännischer Betrieb einer Brauerei.
   Preisträger: Georg Eberl, Prokurist, Lauingen a. d. Donau, Herzog-Georg-Str. 9.
3. Motto: „Sinnreiche Anwendung des Altbewährten."
   Titel: Taylorismus in der Versicherungsbuchhaltung.
   Preisträger: Professor S. Lengyel, Wien XII, Rückergasse 10 II.

3 Trostpreise:

1. Motto: „Markt."
   Titel: Der Markt.
   Preisträger: Dr. rer. pol. Alfred Heller, München, Herzog-Wilhelm-Str. 20 II.
2. Motto: „Weg und Ziel."
   Titel: Ärzte-Propaganda einer pharmazeutischen Fabrik.
   Preisträger: Walter Gold, Wien II, Springergasse 8/14.
3. Motto: „Dulde nichts, was zu ändern ist."
   Titel: Warenlager als einziger möglicher Wertmesser im kaufmännischen Betriebe.
   Preisträger: Emerich Hermann, Budapest VI, Andrassy-ut 83.

Auch unter den übrigen Arbeiten sind noch einige beachtenswert.

Die Herren Preisträger sind bereits brieflich benachrichtigt worden. Außer den preisgekrönten Arbeiten wird die Redaktion voraussichtlich noch eine Reihe weiterer Arbeiten in der Zeitschrift zum Abdruck bringen.

Das Preisrichterkollegium:

Die Herausgeber der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis".

Dr. rer. pol. **Paul Gerstner,** Dozent an der Handelshochschule Berlin, öffentlich angestellter beeidigter Bücherrevisor.

Dr. **F. Werner,** Professor an der Technischen Hochschule München.

An unsere Leser.

Die unaufhaltsame rapide Entwertung der Mark bringt für unser ganzes Wirtschaftsleben die größten Gefahren mit sich. Die Probleme, die privatwirtschaftlichen Unternehmungen leistungsfähig zu erhalten und den Schaden für die gesamte Volkswirtschaft auf das geringstmögliche Maß zu beschränken, endlich aber auch die notwendige Rücksicht auf die verbrauchenden Schichten nicht außer acht zu lassen, steigern sich zu höchster Dringlichkeit. Die bedeutsamste Reaktion des Staates auf die Geldentwertung kommt in der Preiswuchergesetzgebung zum Ausdruck. Die wirtschaftlichen Verhältnisse, die ihr zugrunde gelegt sind, eingehender objektiver Kritik zu unterziehen, gehört wohl zu den vornehmsten Aufgaben unserer Zeitschrift. Wir bringen daher in diesem Hefte einige Aufsätze, die darauf Bezug nehmen, und werden auch die beiden übrigen Hefte dieses Quartals dem Thema

„Geldentwertung und Preiswuchergesetzgebung"

widmen.

Herausgeber und Verlag der Zeitschrift.

Überblick.

Wie sehr unsere Privatwirtschaft dazu berufen ist, in freier Entfaltung unsere ganze Volkswirtschaft aus dem Chaos zu retten, zeigt der Vertrag zwischen Stinnes und Lubersac, der das gesamte Reparationsproblem mit einem Schlag der Lösung nähergebracht hat, als alle bisherigen fruchtlosen regierungsseitigen Verhandlungen. An und für sich ist der Vertrag ja keine neue Idee, sondern nur die Verwirklichung des Sachlieferungsabkommens zwischen Loucheur und Rathenau. Die Großartigkeit aber, mit der die Leistung dieser Sachlieferung von Stinnes organisiert worden ist, stellt sowohl eine beschleunigte Abtragung unserer Reparationsschuld, als auch eine auf lange Zeit laufende und lohnende Beschäftigung unserer Exportindustrie dar. Außerordentlich erfreulich ist auch die Zusage, daß das deutsche Handwerk an den Lieferungen in größerem Umfange beteiligt werden soll. Bisher ist es durch die immer stärker werdenden Konzentrationsbewegungen in Handel und Industrie sowie durch die ganze, alles wirtschaftlich Schwache hinwegfegende Konjunktur stark benachteiligt worden.

Nicht vermieden wird jedoch durch das Stinnes-Abkommen das weitere Fortschreiten der Inflation; denn zur Durchführung und Finanzierung der Sachlieferungen müssen weitere ungeheure Markbeträge auf den Markt geworfen werden. Gegen die immer weiter fortschreitende Inflation scheint überhaupt kein Mittel gefunden werden zu können,

denn auch der letzte Reichsbankausweis weist wiederum eine überaus starke Vermehrung des Notenumlaufs (siehe Rundschau) auf, und dabei konnte nicht einmal die Nachfrage nach Zahlungsmitteln vollauf befriedigt werden. Den Anstoß zu der letzten großen Inflationswelle gab natürlich die Verschlechterung der deutschen Währung. Augenblicklich scheint diese ja vorläufig beseitigt zu sein, daß sie aber überhaupt solche Formen annehmen konnte, lag an der politischen Unsicherheit und Nervosität. Infolge der politischen Entspannung sind die ausländischen Devisen innerhalb von 14 Tagen um etwa die Hälfte ihres Wertes zurückgegangen und man darf darauf rechnen, daß sich die Mark weiter bessern wird.

Nicht zuletzt trägt zu dieser Währungsbesserung das ungeheure Kreditbedürfnis unserer heimischen Industrie bei, die sich immer neue Papiermarkbeträge verschaffen muß, und sie kann dies nur, indem sie die ausländischen Valuten, soweit sie nicht für den Import gebraucht werden, abstößt. Das vermehrte Angebot wird natürlich zugunsten der Mark wirken. Im allgemeinen aber herrschen augenbicklich auf dem Devisenmarkt noch ziemlich undurchsichtige Zustände. Die daraus entspringende Unsicherheit hat sich auf das gesamte Erwerbsleben übertragen, so daß in der Preisgestaltung augenblicklich geradezu chaotische Zustände herrschen.

Zwei Fragen vor allen Dingen drängen zur baldigen Lösung: Die Frage der Fakturierung in In- oder Auslandwährung und die Frage der Preisberechnung auf Grund der Selbstkosten oder des Wiederbeschaffungspreises. Gegen die Verwendung ausländischer Währung im Inlandverkehr hat jetzt überall in der deutschen Wirtschaft eine kräftige Gegenwehr eingesetzt. Ihren Höhepunkt erreichte diese in den Demonstrationen der Einkäufer der Leipziger Messe gegenüber den Forderungen der Aussteller, die Zahlung in fremder Währung verlangten. Auf der Breslauer Messe, die sich unmittelbar an die Leipziger anschließend bei ruhiger Beurteilung der Lage nach dem Marksturz einen besseren Geschäftsgang als jene zeigte, war von Fakturierung in Auslandwährung kaum noch die Rede. Der wirtschaftspolitische und finanzpolitische Ausschuß des Reichswirtschaftsrates hat sich in seiner letzten Sitzung eingehend mit der Frage der Verwendung ausländischer Zahlungsmittel im inländischen Verkehr beschäftigt. Die Notwendigkeit einer festen Rechnungsgrundlage für die Wirtschaft wurde von allen Seiten anerkannt, doch wurde von Vertretern des Einzelhandels, der freien Berufe und der Reichsregierung hervorgehoben, daß eine feste Rechnungsgrundlage nicht aus dem Auslande hereingenommen werden könne, sondern auf nationalem Boden ausgebaut werden müsse. Die Verwendung ausländischer Geldsorten im Zahlungsverkehr wurde unbedingt abgelehnt. Zur zweiten Frage wäre zu sagen, daß es dem Handel nicht zugemutet werden könne, einseitig den Verlust aus der beständig fortschreitenden Markentwertung zu tragen. Um sich vor Verlusten zu schützen, sollte er in einer Festwährung kaufen und verkaufen. Praktisch wäre das Projekt dergestalt durchzuführen, daß die Handelsobjekte mit Goldmark gezeichnet und der Betrag mit einem den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Entwertungsmaßstab jeweils multipliziert würden. Als Maßstab wäre vielleicht der Goldankaufspreis der Reichsbank oder noch besser die Großhandelsindexziffer anzunehmen. Damit wäre auch das zweite Problem der Preisberechnungsgrundlage zum größten Teil schon gelöst. Unter den augenblicklichen Verhältnissen aber sind Industrie und Handel gezwungen, auf dem Wiederbeschaffungspreis zu bestehen. Im anderen Falle würde eine ständige Verminderung der Produktion, mit der der Arbeiterschaft am allerwenigsten gedient wäre, die unausbleibliche Folge sein. Die Berliner Preisprüfungsstelle hat das auch eingesehen und deshalb vorläufig gestattet, den Wiederbeschaffungspreis zur Grundlage der Verkaufskalkulation zu nehmen.

Preisbildung und Wuchergesetzgebung.

Von Eduard Heilfron, Berlin.

In zahlreichen Veröffentlichungen ist neuerdings die Geschichte von dem Mann wieder hervorgeholt worden, der sich „totverdient" hatte: Er hatte Nägel und Stricke billig gekauft, sie mit großem Gewinn verkauft, konnte von dem Erlös wegen der inzwischen eingetretenen Preissteigerung nur einen Teil des früheren Warenbestandes einkaufen, verkaufte diesen wieder mit großem ziffermäßigen Gewinn und behielt schließlich nur einen Nagel und einen Strick über, den er dazu verwandte, um seine verfehlte Spekulation mit dem Leben zu büßen. So arg wird es für die meisten Gewerbetreibenden vielleicht nicht kommen; aber es ist höchste Zeit, daß seitens der Gesetzgebung, die doch sonst seit der staatlichen Neuordnung so schnell arbeitet, eingegriffen wird, damit offenbare gesetzgeberische Irrgänge noch beseitigt werden können, ehe es zu spät ist.

Um die legislatorische Entwicklung zu verstehen, ist auf die Verhältnisse zurückzugehen, unter denen die neue Preistreiberei- und Wuchergesetzgebung entstanden ist. Die Absperrung Deutschlands vom Weltmarkt vom Anbeginn des Krieges an hatte eine Notlage geschaffen; die Warenmengen wurden immer geringer und es drohte die Gefahr, daß die glücklichen Besitzer der Reste sich dieses Glückzufalls zur Auswucherung der Konsumenten bedienten. So entstand zunächst die Bundesratsbekanntmachung gegen übermäßige Preissteigerung vom 23. Juli 1915, welche den schon in dem Höchstpreisgesetz vom 4. August 1914 geprägten und wegen seiner Unklarheit seither zu einer gewissen Berühmtheit gelangten Begriff der „Gegenstände des täglichen Bedarfs" übernahm; sie bestrafte deren Zurückhaltung oder Veräußerung mit übermäßigem Gewinn und gab der Behörde ein Enteignungsrecht hinsichtlich solcher absichtlich zurückgehaltener Gegenstände. In dieser Verordnung war ausgesprochen,

daß bei der Beurteilung, ob der Gewinn übermäßig sei, die gesamten Verhältnisse, insbesondere die Marktlage, in Rücksicht gezogen werden sollten.

Diese Kriegswucherverordnung wurde ersetzt durch die im wesentlichen noch heute geltende Preistreibereiverordnung vom 8. Mai 1918. Die Marktverhältnisse hatten sich in den dazwischenliegenden drei Kriegsjahren noch erheblich verschlechtert und es bestand immer noch eine Notmarktlage, welche die Aufrechterhaltung der Vorschriften gegen die Ausbeutung der Verbraucher rechtfertigte. Daher behielt man als Maßstab für die Bemessung des übermäßigen Preises den übermäßigen Gewinn und ermittelte diesen aus einer Vergleichung der Gestehungskosten nebst einem Gewinn- und Risikozuschlag mit den geforderten oder erzielten Verkaufspreisen. Schon damals wurde, wie die „Begründung" zu der Preistreibereiverordnung (Reichsanzeiger vom 15. Mai 1918) mitteilt, der Vorschlag gemacht, die Bestrafung statt auf Erzielung übermäßigen Gewinns auf das Fordern übermäßiger Preise abzustellen. Die Regierung erklärte diesen Weg „aus tatsächlichen Gründen für undurchführbar". Für die spätere und die zukünftige Entwicklung sind die Ausführungen bemerkenswert, mit denen damals die Ablehnung des Vorschlags begründet wurde, statt auf den erzielten Gewinn des Verkäufers auf die Schädigung des Käufers zu sehen und diese zu verneinen, wenn der Käufer unter Berücksichtigung der Marktlage nicht als überlastet zu betrachten wäre. Die „Begründung" sagt:

„Der Vorschlag würde nur dann einen Fortschritt bedeuten, wenn Marktpreise bestehen würden, die wie in Friedenszeiten als geeigneter Maßstab für die Beurteilung der Ordnungsmäßigkeit einer Preisforderung verwendet werden könnten. Das ist aber nicht der Fall. Die Marktpreise, die sich in dem derzeitigen, durch den Krieg völlig veränderten Wirtschaftsleben noch bilden, beruhen in der Regel nicht, wie in Friedenszeiten, auf einer Marktlage, die einen wirksamen und gerechten Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage ermöglichen, sondern auf einer Notmarktlage, bei der von vornherein die Preise infolge der durch den Krieg verursachten Warenknappheit und des gegenseitigen Überbietens der versorgungsbedürftigen Käufer übermäßig gesteigert sind."

Die Preistreibereiverordnung ging also nach wie vor von den Gestehungskosten aus, zu denen die Begründung in Übernahme der Rechtsprechung zu den früheren Verordnungen rechnete: den Einstandspreis, die Betriebsunkosten der einzelnen Ware sowie einen Anteil an den allgemeinen Handlungsunkosten, eine angemessene Verzinsung des für die Warenbeschaffung aufgewendeten Kapitals, eine Risikoprämie zur Ausgleichung von Verlusten, und den Unternehmerlohn, d. h. die Vergütung für die Arbeitsleistung des Betriebsinhabers. Die Begründung meint in einer glücklichen Naivität, daß, wenn die Gestehungskosten auf diese Weise berechnet seien, die Feststellung des Reingewinns keine Schwierigkeiten mache. Das Subtraktionsexempel, Verkaufspreise ÷ Gestehungskosten = Reingewinn, ist allerdings einfach. Die Berechnung des einen Faktors dieser Gleichung, nämlich die Feststellung der Gestehungskosten, ist aber, wie die späteren, einander vielfach widersprechenden Urteile zeigen, ebenso schwierig wie die Beurteilung, ob der Reingewinn übermäßig ist, d. h. — wie die „Begründung" sagt, „den im Frieden bei Geschäften gleicher Art regelmäßig und angemessen gezogenen Reingewinn übersteigt". Die Preistreibereiverordnung beließ es aber nicht nur — mit Rücksicht auf die bestehende „Notmarktlage" — bei der Abstellung der Strafbarkeit auf den übermäßigen Gewinn, sondern verschlechterte die Rechtslage des Verkäufers weiterhin dadurch, daß bei Feststellung des übermäßigen Gewinns die in der Verordnung vom 23. Juli 1915 erwähnte „Marktlage" nicht mehr als jedenfalls zu berücksichtigender Umstand angeführt war. Die „Begründung" rechtfertigte diese Auslassung mit der Bemerkung, daß zurzeit — nach vierjähriger Kriegsdauer — eine als Grundlage einer ordnungsmäßigen Preisbildung anzusehende normale Marktlage für Gegenstände des täglichen Bedarfs nur noch in Ausnahmefällen vorhanden sei.

Der Frieden wurde geschlossen, Deutschland erhielt, freilich unter drückenden Bedingungen und Beschränkungen, wieder Verbindung mit dem Weltmarkt, der Warenhunger konnte einigermaßen befriedigt werden; aber trotz dieses erweiterten Angebots stiegen die Preise statt zu fallen. Die Ursache dieser Erscheinung war sehr bald erkannt: es war jetzt nicht mehr der Warenmangel, die Notmarktlage, die die Preise in die Höhe trieb, sondern die durch die mittels der fieberhaft arbeitenden Notenpresse hervorgerufene Inflation, die übermäßige Vermehrung der inländischen Zahlungsmittel, die deren Kaufkraft minderte. In Verbindung damit stand eine geringere Bewertung der Kreditfähigkeit des Deutschen Reichs im Auslande, ein Umstand, der bei den von dort einzuführenden Rohstoffen für deren Preisbemessung erhöhend in die Wagschale fiel und das Zuströmen fremden Kapitals zum inländischen Handelsverkehr behinderte. Die Preissteigerung hielt also an, hatte aber ganz andere Ursachen als die Notmarktlage, die zu den Preistreiberei- und Höchstpreisverordnungen geführt hatte. Daneben blühte freilich die wucherliche Ausbeutung mittelst Schiebung und Kettenhandel ungeschwächt weiter. Es war daher durchaus gerechtfertigt, daß die Reichsregierung versuchte, diese Auswüchse der durch die fünf Kriegsjahre in Niedergang gekommenen geschäftlichen Unmoral zu beschneiden. Sie tat dies durch Schaffung von Wuchergerichten zur schleunigen Aburteilung der Preiswucherer und Schleichhändler (Verordnung über Sondergerichte gegen Schleichhandel und Preistreiberei vom 27. November 1919) und durch Verschärfung der Strafen (Gesetz über Verschärfung der Strafen gegen Schleichhandel, Preistreiberei und verbotene Ausfuhr lebenswichtiger Gegenstände vom 18. Dezember 1920), die in besonders schweren Fällen auf Zuchthaus bis zu 15 Jahren

und auf Geldstrafe in unbeschränkter Höhe lauten konnten. Eine Nachprüfung, ob nicht die Grundlagen der Strafbarkeit sich geändert hätten, und eine andere Art der Feststellung des Begriffs „übermäßiger Gewinn" erforderlich wäre, erfolgte jedoch nicht, trotz der vielen Angriffe auf die bisherige formalistische und durch die Ereignisse überholte Fassung der bisherigen Rechtsvorschriften.

Die Initiative zu dieser Nachprüfung ging erst vom Reichstag aus. Am 15. Dezember 1921 — also vor $^3/_4$ Jahren — legte der neue Reichsjustizminister, der bisherige Strafrechtslehrer der Kieler Universität, Professor Dr. Radbruch, dem Reichstag den Entwurf eines neuen Strafschärfungsgesetzes vor (Drucksache Nr. 3221). Danach sollte jede Verurteilung wegen vorsätzlicher Zuwiderhandlung gegen die Strafvorschriften wider Preistreiberei, Schleichhandel und unzulässigen Handel öffentlich bekanntgemacht werden, bei höherer Strafe durch öffentlichen Anschlag am Geschäftsraum des Täters oder an Anschlagsäulen und Gemeindetafeln, wofür der Ausdruck „Anprangerung" geprägt worden ist. Damit wird also das der mittelalterlichen Strafvollziehung angehörende „an den Pranger stellen" in modernisierter Form zu neuem Leben erweckt.

Der Entwurf wurde zwar schon am 17. Dezember 1921 dem Ausschuß für Volkswirtschaft überwiesen, von diesem aber erst 5 Monate später, mittels Berichts vom 16. Mai 1922 dem Reichstag zurückgegeben (Drucksache Nr. 4274). Erst wieder 2 Monate später, am 14. Juli, schon in Ferienstimmung, fand die zweite Beratung in der Vollversammlung statt, die mit der Annahme der Ausschußvorschläge endete. Die endgültige Verabschiedung der Vorlage war vor den Sommerferien nicht mehr durchzusetzen; sie kann erst in der am 17. Oktober beginnenden herbstlichen Reichstagstagung erfolgen. Es ist aber nicht unmöglich, daß mit Rücksicht auf die inzwischen vollzogenen sprunghaften Preissteigerungen als Folge der mit Rathenaus Ermordung eingetretenen katastrophalen Markentwertung erneute Beratungen als notwendig erachtet werden.

Sowohl die Ausschußberatungen wie die der Vollversammlung geben ein interessantes Bild der Gründe und Gegengründe betreffs einer Umgestaltung der rechtlichen Grundlagen der Begriffe Warenwucher und Preistreiberei. Die Deutschdemokraten hatten in einem Antrag (Drucksache Nr. 3223) die Beschwerdepunkte zusammengestellt, die von Handel und Industrie gegen die bisherige Gesetzgebung und deren Auslegung durch die Rechtsprechung erhoben wurden. Der Reichstag sollte eine Entschließung annehmen dahin:

die Reichsregierung zu ersuchen,

1. bei der Anwendung der Verordnung gegen Preistreiberei vom 8. Mai 1918 unter voller Aufrechterhaltung einer scharfen Verfolgung des wirklichen Wuchers, insbesondere des Aufkaufs mit der Absicht, die Ware zum Zweck der Preistreiberei zurückzuhalten, folgende Grundsätze zur Geltung zu bringen:

a) Anerkennung der Marktlage auch da, wo börsenmäßige Notierungen nicht stattfinden, als des entscheidenden Beurteilungsmaßstabes für die Angemessenheit der Preise und als der Voraussetzung, unter der Industrie, Handel und Gewerbe ihre Betriebe aufrechterhalten können.

Unter Marktlage ist nicht eine durch vorübergehende Unmöglichkeit, Ware an den Markt zu bringen, hervorgerufene Notmarktlage zu verstehen;

b) obligatorische Hinzuziehung von Sachverständigen vor jeder Erhebung einer Anklage, vor jeder Verfügung über Beschlagnahme von Waren und vor jeder Entziehung der Handelserlaubnis;

c) Ernennung der Sachverständigen gemäß den von den Handelskammern nach Anhörung der Fachverbände gemachten Vorschlägen;

2. eine Abänderung der Wuchergerichtsverordnung dahin herbeizuführen, daß ein Rechtsmittel gegen die Urteile der Wuchergerichte zugelassen wird;

3. bei der Handhabung der Wuchergerichtsverordnung eine Beschleunigung des Verfahrens sicherzustellen.

Im Ausschuß wurden diese Entschließungsvorschläge zu einem förmlichen Gesetzentwurf umgefaßt. Dieser konnte aber, da das Mandat der Vollversammlung an den Ausschuß nicht soweit ging, in diesem nicht beraten werden. Seine Gedankengänge wurden jedoch zu einem Antrage auf Annahme entsprechender Entschließungen verarbeitet.

Bei der zweiten Beratung faßte der Justizminister Dr. Radbruch die Wünsche auf eine Umgestaltung des Begriffs der Preistreiberei in die drei Schlagworte zusammen: Berücksichtigung der Marktlage, der Wiederbeschaffungskosten, der Geldentwertung. Er führte aus, daß die Marktlage nur berücksichtigt werden dürfe, wenn sie nicht eine Notmarktlage sei, die ebensowohl auf unlauteren Machenschaften wie auf Warenmangel beruhen könne; daß das gleiche auch für die Wiederbeschaffungskosten gelte und daß endlich nur die innere Geldentwertung, nicht ohne weiteres die Bewertung der Mark im Auslande, also der Dollarkurs, in Rücksicht gezogen werden dürfe, und auch die erstere insoweit, wie sie sich in Löhnen und Geschäften voll auswirke.

Die Beratungen in der Vollversammlung haben, wie erwähnt, keinen gesetzgeberischen Abschluß gefunden. Vielleicht ist das ein Glück. Denn in den 3 Monaten vom Juli bis zum Oktober haben sich in den wirtschaftlichen Verhältnissen derartige Veränderungen vollzogen, daß die bisherigen Auffassungen in den Regierungen und bei den Gerichten einer Revision unterzogen werden müssen. Die meisten Kaufleute sind zur Selbsthilfe geschritten und haben, als die verblüffenden Preissprünge einsetzten, ihre Waren mit dem Wiederbeschaffungspreis ausgezeichnet. Daß dabei in zahllosen Fällen über das zur Erhaltung des Betriebskapitals Notwendige hinausgegangen, also glatter Preiswucher getrieben wurde, ist unzweifelhaft, und man kann nur hoffen, daß es den Preisprüfungsstellen gelingen wird, eine möglichst große Zahl dieser Schädlinge am deutschen Volkskörper der Bestrafung zuzuführen. Aber der honorige Kaufmann, der lediglich den Wiederbeschaffungspreis einsetzt, um nicht die Grundlage seiner geschäftlichen Existenz, nämlich sein Betriebsvermögen ein-

zubüßen, sollte von den Staatsanwälten und Gerichten ungeschoren bleiben. Die Nichtberücksichtigung der Marktlage von seiten der Wuchergerichte beruht lediglich auf der Auslegung der Preistreibereiverordnung, einer Auffassung, von der das Reichsgericht in den Urteilen der letzten Jahre mehr und mehr abgekommen ist. Das höchste deutsche Strafgericht hat schon in einem Urteil vom 15. Mai 1920 der Geldentwertung einen Einfluß eingeräumt auf die Höhe der Risikoprämie, des Unternehmerlohns und des Gewinns, der zur Erhaltung des Betriebskapitals erforderlich ist. Es ist also zu erwarten, daß der ehrliche Kaufmann bei der Bemessung des Kaufpreises nach der Marktlage sich keiner Verfolgung aussetzen wird. Immerhin schwebt das Damoklesschwert einer wuchergerichtlichen Verfolgung — besonders gefährlich wegen des Ausschlusses jedes Rechtsmittels — noch immer über dem Kaufmannsstande, und es ist in seinem Interesse dringend zu wünschen, daß die Reichsregierung baldigst der vom Ausschuß vorgeschlagenen Resolution entspricht: in einer Novelle zur Preistreibereiverordnung die Tatbestandsmerkmale des Preiswuchers so klar zu kennzeichnen, daß sie eine einwandfreie objektive Feststellung der Zuwiderhandlung gegen die Verordnung ermöglichen. Freilich ist es für den Parlamentarier leichter, solche Forderungen aufzustellen, als für den Reichsjustizminister und seine Mitarbeiter, ihnen in der wünschenswerten idealen Form zu genügen!

Der gerechte Preis.

Von F. Schmidt, Frankfurt a. M.

1. Grundsätze der richtigen Preisbildung.

a) Der Preis hat die Funktion der Regelung von Produktion und Konsumtion. Die Produktion regelt er von der Nachfrageseite her. Wenn die Konsumenten ein Gut besonders hoch einschätzen, so wird sich deren Nachfrage heben, dies aber erzeugt höhere Preise, aus höheren Preisen wächst höherer Nutzen für die Produzenten und höherer Nutzen hat die Tendenz, neue zusätzliche Produzenten in den Markt zu rufen, die an ihm teilhaben wollen, indem sie ihrerseits die Produktion der begehrten Ware aufnehmen. So vermehrt der Konsument durch seine vermehrte Nachfrage die Produktion. Andererseits wird er sie hemmen, wenn seine Schätzung eines Gutes nachläßt. Dann sinkt dessen Preis. Die Produzenten verzeichnen Verluste und werden sich, wenn sie richtig disponieren, in ihrer Erzeugung auf das Quantum einschränken, von dem sie sicher sind, es mindestens zu den Kosten abzusetzen. Wo der Betrieb dadurch nicht mehr voll ausgenutzt wird, entsteht die Frage nach Aufnahme anderer Erzeugung, von der man hoffen kann, mehr als die Kosten vergütet zu erhalten.

Der Preis regelt auch die Konsumtion. Der Unternehmer darf und kann nicht auf die Dauer Produkte erzeugen oder umsetzen, die von den Konsumenten geringer geschätzt werden als ihre Kosten. Denn auch die Schätzung der Kostenwerte geht letzten Endes von den Konsumenten aus, weil jeder, der Konsument sein will, auch Produzent sein muß. Die Arbeitenden sind Produzenten des Faktors Arbeit, wenn sie diesen höher schätzen als den durch die Arbeitsleistung möglichen Konsum, so werden sie diese Leistung unterlassen, d. h. nicht arbeiten. Ein Minimum an Leistung wird jeder aufbringen müssen, weil er zur Fristung des Lebens ein Minimum an Konsum braucht. Man erkennt hier, daß die Grenze zwischen Arbeitsleistung und Konsum individuell flüssig ist, daß es Einschränkung der persönlichen Freiheit ist, wenn dem einzelnen in dieser Beziehung willkürliche Grenzen gezogen werden. Auch der Kapitalist produziert. Er gibt sein Kapital an die Unternehmungen, welche ihm genügend Zins versprechen, der ausreicht, ihn zu veranlassen auf den Verbrauch seines vollen Einkommens zugunsten der Kapitalbildung zu verzichten und er wird dieses Kapital wieder dem Verbrauch zuführen, wenn sein Nutzen in der Unternehmung so gering ist, daß er den des Verbrauchs höher schätzt. Je mehr Kapital in der Wirtschaft arbeitet, desto höher ist in der Regel die Produktion. Jeder Grad der wirtschaftlichen Technik bedingt ein anderes Quantum an Kapital. Wie die Schätzung der Arbeit seitens des Arbeitenden, bedingt auch die Schätzung der Kapitalrente seitens der Kapitalisten die Quote der Beteiligung des Kapitals an der Produktion und beeinflußt damit den Preis. Schlägt sich der Sparer mit seinem Kapital auf die Konsumentenseite, so wird er dort die Preise der Konsumgüter erhöhen helfen, widmet er Teile seines Einkommens der Produktion, so vermehrt er deren Angebot und hilft die Preise drücken. Der Zins hat die Funktion der Zuteilung von soviel Kapital an die Produktion, daß gerade soviel Konsum zu solchen Preisen befriedigt wird, als bei vollem Kostenersatz befriedigt werden kann.

Nun ist freilich die Gegenwart nicht sehr kapitalfreundlich. Man haßt die Vorzugsstellung des Kapitalisten in der Wirtschaft, die ihm unter Umständen erlaubt, ohne eigene produktive Arbeit auch dort zu ernten, wo ein Großvater gesät hat. Das ist ein Problem für sich, dem man vielleicht mit der Erbschaftssteuer begegnen kann, aber keinesfalls darf man darüber vergessen, wie es die Gegenwart so gern tut, daß Produktion ohne Kapital nicht möglich ist, daß es keine kapitalistische, sozialistische oder kommunistische Form der Produktion geben kann, in der nicht Kapital notwendig ist. Auch der Sozialist oder Kommunist wird zugeben müssen, daß ihm nicht daran liegen kann, falls seine Wünsche sich einmal erfüllen, Erbe einer zerrütteten kapitalistischen Wirtschaft ohne das notwendige Kapital zu werden, also sollten auch sie bereit sein, in der Gegenwart dem Kapital das zu geben, was zu seiner Erhaltung notwendig ist und nicht in blindem Haß zerstören, was sie in der von ihnen gewünschten Wirtschaftsform ebenso notwendig gebrauchen.

Im übrigen wird kaum ein Zweifel bestehen, daß das freie Spiel der wirtschaftlichen Kräfte mit der sofortigen Auswirkung jeder Schätzung der Konsumenten wie der Produzenten schwerlich durch eine andere Wirtschaftsform ersetzt werden kann. Die Unternehmer in ihrer Eigenschaft als Disponenten über die Produktion, müssen jeder zu seinem Teile in dem gewählten Zweige vollkommene Fachleute sein, bei Strafe des Verlustes ihrer Kapitalien. Kann man gleich vorsichtige Dispositon von Personen erwarten, die als Beamte nur den einen Wunsch haben, „gedeckt" zu sein?

Wenn nun der Preis Produktion wie Konsumtion richtig regeln soll, so muß er ihren Gleichlauf verbürgen, d. h. es darf in einer Volkswirtschaft nie mehr konsumiert werden als erzeugt wird, oder anders ausgedrückt, jeder Konsument muß im Preise seiner Konsumwaren so viel zahlen, daß der Unternehmer daraus in dem Augenblick des Umsatzes wieder das gleiche Produkt herzustellen vermag.

b) Wenn der gekennzeichnete Gleichlauf der Wirtschaft gesichert ist, ist es auch die Erhaltung der Unternehmung bei richtiger Disposition des Unternehmers über Eigen- und Fremdkapital. Das Prinzip der Erhaltung der Unternehmungen kann nicht bedeuten, daß Betriebe, die in ihren Leistungen hinter dem Durchschnitt zurückbleiben, erhalten werden müssen. Die merzt der Marktpreis unerbittlich aus, wenn ihre Kosten über ihm liegen, wohl aber sollen alle Unternehmungen erhalten werden, die bei mindestens normaler Leistung notwendig sind, um die Konsumenten zu versorgen. Das Prinzip der Erhaltung bedeutet auch nicht, daß die Unternehmungen in Zeiten der Produktionsverarmung in ihrem alten Umfange erhalten werden könnten oder sollten, nein, ihre Erhaltung kann nur relativ sein, nur das kann und soll erhalten werden, was im Rahmen der Produktionsgestaltung produktiv wirksam wird.

c) Voraussetzung jeder richtigen Preisbildung und Kalkulation ist die scharfe Trennung der Vermögensrechnung von der Umsatzrechnung. Die Unternehmung ist die Zusammenfassung einer mehr oder minder großen Zahl von Vermögenswerten zum Zwecke des Umsatzes oder der Produktion. Ihr Ziel ist im Grunde, durch den Umsatz so viel Ertrag zu erzielen, daß der Ertragswert der Unternehmung als Ganzes über den Wert der einzelnen Kostenteile steigt. Wenn nun aber, wie es die kaufmännische Buchhaltung auf Grundlage langer Tradition tut, in vielen Fällen eine aus dem Markte kommende Preisverschiebung der einzelnen Vermögensstücke als Gewinn oder Verlust aus Umsatz, d. h. als Differenz zwischen Kosten und Erlös betrachtet wird, so muß einerseits die Vermögens- andererseits die Erfolgsrechnung verfälscht werden. Die Wertsteigerung des Vermögens, die als Umsatzgewinn verteilt wird, drängt man in den Markt der Konsumgüter, dort die Preise erhöhend oder verfälschend, während sie, soweit reale Umsatzgüter in Betracht kommen, zu deren Ersatz unentbehrlich ist. In die Vermögensrechnung gehören alle Wertverschiebungen des in der Unternehmung gebundenen Vermögens, man kann sie zur Anlageerfolgsrechnung ausbauen, wenn man systematisch verfolgt, ob die Anlagen, welche man vornahm, im Werte gestiegen oder gesunken sind, aber ausschüttbar und dem Verbrauche zu widmen ist dieser Erfolg nicht, ebensowenig wie eine Wertsteigerung von Wertpapieren, die ein Privatmann besitzt. Wollte man solche Wertsteigerung verbrauchen, so würde Vermögen verzehrt. Umsatzgewinn kann demnach nur der Betrag sein, der infolge Tausches von Waren gegen Geld über den Kostenwert dieser Waren im Augenblick des Verkaufs hinaus erzielt wird. Solcher Umsatzgewinn ist ausschüttbar, ihn darf der Unternehmer verbrauchen, ohne seinen Betrieb zu schwächen.

2. Die Geldentwertung.

Während wir nun bis zum Kriegsbeginn über eine Währung verfügten, die infolge ihrer Verknüpfung mit einer Ware von besonders stabilem Werte, dem Golde, ihrerseits nahezu gleichen Wertes blieb, ist mit der Lösung dieser Verknüpfung seit Ausbruch des Krieges auch der Geldwert rapide gesunken. Allerdings hätte das nicht die unbedingte Folge der Loslösung der Währung von dem edlen Metall zu sein brauchen, denn nicht diese ist die Ursache, sondern die Leichtigkeit der mißbräuchlichen Vermehrung, die einen in der Not befindlichen Staat immer mehr reizt, aus wertlosem Papier wertvolles Geld herzustellen, mit dem er kraft seiner Gewalt im Markte kaufend auftreten kann. Wird aber auf solche Weise die aus dem normalen Kreislauf der Einkommen herauswachsende Kaufkraft im Markte der Güter vermehrt, so müssen auch die Preise entsprechend steigen. Da nun dieses Verfahren seit 1914 in immer größerem Umfange angewandt wird, so haben wir allmählich den Grad der Inflation der Einkommen erreicht, in dem wir uns befinden. Allerdings, die Geldentwertung ist nicht immer gleichmäßig fortgeschritten. Am schnellsten wohl nach der Revolution, wo die herrschende Unordnung kaum einen anderen Ausweg für die Finanzierung des dringendsten Staatsbedarfs, als den durch die Notenpresse ließ. Es hat auch gelegentlich Unterbrechungen in der Aufwärtsentwicklung der Preise gegeben. Bisher waren sie leider nicht von langer Dauer. Jedenfalls stehen wir jetzt ungefähr mit dem Generalindex als dem Durchschnitt aller Preise auf dem Hundertfachen der Friedenszeit. Das heißt, daß die realen Güter in ihrem Durchschnitt auf das Hundertfache im Werte gestiegen sind, gemessen an der Mark. Real gesehen ist es allerdings der Schwund der Mark auf ein Hundertstel ihres Wertes und nicht so sehr die wirkliche Steigerung des Warenwertes, welche diese so starke Verschiebung herbeigeführt hat. Doch ist immerhin zu beachten, daß auch von der Warenseite her Einflüsse geltend gewesen sind, die preissteigernd wirkten. Es ist die Auswirkung der allgemeinen Produktionsverarmung, welche als Ausfluß

des kapitalzerstörenden Krieges und noch mehr des darauffolgenden Friedens und der Revolution, Deutschlands Wirtschaft produktiv verarmen ließen. Wenn aber zu einer Inflation der Einkommen noch eine Verarmung der Produktion tritt, so wird einerseits das Angebot vermindert und andererseits die Nachfrage rasend vermehrt, mit dem Endergebnis einer Preissteigerung, die den Unternehmer vor vollkommen neue Probleme stellt, denen er aus seiner Erfahrung heraus nicht beizukommen vermag, ebensowenig wie die Gesetzgeber. Beide Personengruppen haben erst allmählich erkannt, daß es nicht angeht, eine alte Goldmark der heutigen Papiermark gleichzusetzen, aber dieser Erkenntnisprozeß ist heute noch unvollendet und bedarf der theoretischen Stützen, soll es endlich zu einer klaren Lösung kommen. Was wir hier angesichts der Preis- und Wertverschiebungen auf das Hundertfache als Erkenntnis gewinnen, muß natürlich auch gelten für Wertverschiebungen von minimaler Höhe. Die Gesetze, die wir aufzustellen haben, müssen also auch anwendbar bleiben in Zeiten relativ stabiler Währungen für die geringen Preisschwankungen, die dann noch möglich sind, und wir müssen dem Schicksal im Grunde dankbar sein, daß es uns so grobe Beispiele liefert, um an ihnen Grundsätze allgemeiner Gültigkeit abzuleiten, die sonst übersehen werden konnten, weil die Anwendung falscher Maßstäbe zu so geringen Fehlern führte, daß man die Ursache ihrer Auswirkungen nicht zu erkennen vermochte.

3. Kalkulation und Preisbildung.

Der Unternehmer hat als Produzent die Aufgabe, unter Vereinigung von Kapital und Arbeit aus Gütern minderer Schätzung, den Kostenwerten, andere Güter herzustellen, die sich im Markte höherer Schätzung erfreuen. Er steht damit im Dienste der Bedürfnisbefriedigung der Gesamtheit. Soll seine Betätigung Erfolg haben, so muß der Marktpreis der produzierten Güter über dem Werte ihrer Kosten liegen. Das Risiko der Unternehmertätigkeit liegt nun darin, daß er einmal in einem früheren Zeitpunkte, zu Beginn der Produktion, Kostenwerte hereinnimmt. Diese Kostenwerte können ihren Wert zwischen Beginn der Produktion und dem Verkauf der fertigen Produkte verändern. Solche Wertveränderung ist ein Teil der Vermögensrechnung, sie würde auch eintreten, wenn die Kostenwerte, soweit sie lagerungsfähig sind, unberührt in der Unternehmung verblieben. Weiter nehmen die Kostenwerte im Verlaufe der Produktion eine andere Gestalt an. Aus Stahl und Arbeit werden Maschinen. Auch dadurch können Änderungen der Kostenwerte eintreten, dann nämlich, wenn es möglich ist, am Ende einer Produktionsperiode die gleiche Maschine mit mehr oder weniger Kostenaufwand herzustellen, als es im Verlauf der Produktion geschah. Ist es ein Weniger, so bedeutet dies eine Entwertung der Kostenteile, die in das Produkt hinüberwanderten, weil man ja das gleiche Erzeugnis mit geringerem Aufwand wieder herstellen kann. Auch solche aus der Produktionsverschiebung fließende Wertveränderung ist unabhängig vom Umsatz. Sie ist schon Tatsache geworden, ehe er überhaupt vollzogen werden kann, und gehört demnach in den Bereich der Vermögensrechnung. Diese Vermögensrechnung hätte also den Kostenwert jedes Produkts zu ermitteln, wie er sich in dem Augenblicke stellt, in dem man vor der Frage steht, es umzusetzen, zu verkaufen. Dann ist es Aufgabe der Umsatzrechnung, festzustellen, wieweit es gelungen ist, im Marktpreis mehr als diesen Wert zu erzielen. Nur dieses Mehr darf als Umsatzgewinn ausgeschüttet werden, weil der Tageswert der Kosten des verkauften Produkts beansprucht wird, um es zu ersetzen. Freilich braucht das Ergebnis keineswegs ein Überschuß zu sein. Wenn ein Umsatzverlust infolge geringer Nachfrage nach den erzeugten Gütern die Folge ist, so muß der Unternehmer sofort die Konsequenz aus dieser Tatsache ziehen. Er kann einerseits untersuchen, ob nicht der Fehler in einer schlechten Ökonomik seines Betriebes liegt. Gelingt es ihm, die Produktion durch Kostenersparung billiger zu gestalten, so wird er in Zukunft auch bei gleichem Marktpreis Umsatzgewinn erzielen können. Ist das aber unmöglich und muß man die niedrigen Marktpreise der Fertigprodukte als dauernd ansehen, so muß der Unternehmer die weitere Produktion solcher Güter sogleich einstellen. Er muß es nicht nur, weil sein Vermögen verlorengeht, sondern auch aus volkswirtschaftlichen Gründen, denn er verschleudert Kostenwerte, die in ihrer ursprünglichen Form als Arbeit, Material und Kapital von der Gesamtheit der Konsumenten höher geschätzt werden als das von ihm erzeugte Produkt. Wenn nicht die Umstellung des Betriebes auf andere Produktionszweige möglich ist, muß die Unternehmung liquidieren, denn sie würde auch gegen den Willen ihres Leiters das gleiche Schicksal erfahren, weil mit jedem Umsatz ein Stück des Unternehmungsvermögens verlorengeht.

Das Hauptproblem der Kalkulation in Zeiten der Geldwertänderung ist nun die richtige Erfassung der Wertverschiebungen, welche die Kostengüter in der Zeit zwischen ihrem Eintritt in die Unternehmung und dem Umsatz im fertigen Produkt erleiden. Diese Wertänderung darf nicht als Teil der Umsatzrechnung erscheinen, wenn diese nicht die groteskesten Fehler aufweisen soll. Was oben für den Fabrikanten ausgeführt wurde, gilt natürlich auch für den Warenbestand und die Anlagen des Händlers, der seine Aufgabe in der Überbrückung von Ort und Zeit zwischen den Orten und Zeitpunkten der Produktion und denen des Konsums sehen muß.

Nun ist allerdings die kaufmännische Buchhaltung, wie auch die Kalkulation seit jeher eingestellt auf bloßen Vergleich der Anschaffungspreise mit den Ausgangswerten. Solche rein nominale Rechnung kann nicht die gebührende Rücksicht auf die Verschiebungen nehmen, die die Kostenwerte in der Zeit zwischen ihrem Eingang und dem Ausgang aus dem Betrieb erleiden. Deshalb konnte

diese Methode schon in normalen Zeiten nicht völlig richtige Ergebnisse zeitigen, aber solange die Wertschwankungen der Kostenteile zwischen Ein- und Ausgang geringe waren, konnte man die Fehler übersehen. Sie wurden zudem durch die traditionelle stille Reservepolitik, wenigstens für die Anlagen, einigermaßen ferngehalten. Heute, wo die Kostenteile zwischen ihrem Eingangstermin und dem Umsatz Wertveränderungen auf das mehr als Hundertfache verzeichnen können, man denke an eine Maschine und ihren Verschleiß in der Gegenwart, ist es eine Lebensfrage geworden, die Wertverschiebungen der Kostenwerte aus der Umsatzrechnung auszusondern.

Damit entsteht die Frage, wie muß der Unternehmer in der Gegenwart kalkulieren? Er kann mit drei verschiedenen Werten operieren. Er kann nominal rechnen und wie bisher Eingangs- und Ausgangswert der Kosten vergleichen. Dann würde er, wie die Wucherauffassung es will, eine Ware, die er zu 100 M erwarb, auch dann nur mit dem normalen Aufschlag seiner Branche von sagen wir 20% verkaufen müssen, wenn der Wert dieser Ware im Einkauf inzwischen bis zum Umsatztage auf 200 gestiegen wäre. Würde der Kaufmann dem Gesetz folgen, so müßte er volkswirtschaftlich gesehen, Werte verschleudern, die nicht aus dem Erlös zu ersetzen sind. Er würde selbst bei diesem Prozeß verarmen und die Konsumenten erhielten in dem Augenblick des Umsatzes aus einem Einkommen, das in diesem Augenblick pro Stück der produzierten Ware 200 beträgt, nahezu zwei Stück aus dem alten Vorrat. Dieser müßte also mit jedem Umsatz kleiner werden und er ist es in schlimmstem Umfange geworden, zeugen doch davon auch die vielen Kapitalerhöhungen der Unternehmungen, die nicht eine Ausdehnung des Betriebes, sondern nur eine Aufrechterhaltung seines alten Umfanges bezwecken. Die nominale Rechnung ist also nicht nur zu verwerfen, weil sie in Zeiten der Geldentwertung die Unternehmung zerstört, sondern auch weil durch sie die Gesamtwirtschaft in ihrem Gleichlauf auf das empfindlichste gestört wird. Allerdings, der Marktpreis hat trotz aller Wuchergesetze in sich die Tendenz zur richtigen Höhe, weil er aus dem Verhältnis der Einkommen zu den im Markte erscheinenden Gütern resultiert, aber weil er in Zeiten der Geldentwertung und der Preissteigerung die Tendenz zeigt, auf den Ersatzwert der Kosten zu steigen, ist der Kaufmann dauernd vor die Frage gestellt, ein wirtschaftlich falsches Gesetz zu beachten und an seinen Folgen zu verarmen, oder das Gesetz dauernd zu übertreten. Die Tatsachen sprechen für die Anwendung eines mittleren Verfahrens, bei dem weder die Achtung vor dem innerlich falschen Gesetz noch die wirtschaftlichen Grundsätze gefördert werden.

Wir haben nun weiter zu untersuchen, ob die Kalkulation mit dem Werte, den der Unternehmer aufzuwenden hat, wenn er das verkaufte Produkt wieder ersetzt, etwa der richtige Kalkulationswert sein kann. Der wirkliche Ersatzwert der Produkte kann sehr weit in der Zukunft liegen, insbesondere für die nur allmählich verbrauchten aber doch aus dem Erlös wieder zu beschaffenden Anlagen. Niemand ist in der Lage, zu sagen, was eine Maschine bei ihrem Ersatz im Jahre 1925 kosten wird, aber wenn dieser Wert der theoretisch richtige wäre, so müßten wir versuchen, ihn zu schätzen. Er kann es nicht sein, weil jeder Zukunftswert als Kostenwert der Gegenwart errechnet, bei erheblicher Tendenz zur Steigerung, Kostenpreise ergeben würde, die aus dem Einkommen, das in der Gegenwart fließt, nicht bezahlt werden könnten, ohne einen erheblichen Teil der Produktion unverkäuflich zu machen; weil etwa schon eine Hälfte der erzeugten marktbereiten Waren das gesamte verfügbare Einkommen in Anspruch nähme.

Demnach bleibt uns noch als Grundlage der Kalkulation der Wert der Ersatzkosten im Augenblick des Umsatzes. Der Wert dieser Kosten ist von der gleichen Einkommenslage bedingt, wie die Marktpreise der erzeugten Güter. Schon das spricht für ihn, aber weiter erlaubt er auch die Erhaltung der Unternehmung, die in den beiden anderen Fällen entweder bedroht oder übereichlich gesichert ist. Aus dem Erlös der verkauften Güter darf bei der Ersatzkostenrechnung zum Werte des Umsatztages nur das als echter Umsatzgewinn ausgeschüttet werden, was über den Ersatzwert der Kosten hinaus erzielt worden ist. Erzielt man weniger, so hat die Unternehmung an Substanz verloren, sie kann nicht mehr in gleichem Umfange umsetzen oder produzieren. Allerdings kann eingewandt werden, daß ja nicht alle Kostenteile sofort zu ersetzen sind, so z. B. die im Produkt enthaltene Arbeit oder die Anlagenabnutzung. Deren Preise aber können bis zum wirklichen Ersatztage steigen. Das ist sicher, aber das gerade ist auch ein wesentlicher Teil des Unternehmerrisikos, dem er durch richtige Disposition über sein Kapital begegnen kann. Er kann fortlaufend aus den Beträgen, die er für Abnutzung seiner Anlagen im Erlös erhält, auf der gleichen Preisbasis aus den Abschreibungen für alle Maschinen eine neue, die gerade ausscheidet, ankaufen und der Wert dieser Maschine, wie die späteren Abschreibungsquoten, werden sich den weiteren Veränderungen des Preisniveaus anpassen. Er kann ferner die Beträge, welche er als laufenden Lohnfonds regelmäßig in seinem Betriebe in entwertungsfähigem Gelde hinlegen muß, dadurch beschaffen, daß er einen entsprechenden Kredit bei der Bank in Anspruch nimmt. Dann muß allerdings bei Lohnsteigerung dieser Kredit erhöht werden, aber da er, volkswirtschaftlich gesehen, aus den für Käufe reservierten Einkommen fließt, so ist es möglich, aus den im Lohn und Gehalt erhöhten Einkommen auch höhere Kredite zu schöpfen und damit auch die Kreditwirtschaft einem Gleichgewichtszustand anzunähern.

Die Kalkulation auf der Grundlage der Ersatz-

kosten des Umsatztages scheint auf den ersten Augenblick die absolute und nicht die von uns allein richtig bezeichnete relative Erhaltung der Unternehmung zu ergeben. Es ist doch die relative Erhaltung der Unternehmung[1]), die aus ihrer Anwendung herauswächst. Allerdings ergibt sich, daß jedes Stück Ware zu dem Preise kalkuliert und verkauft wird, der seinem Werte am Umsatztage entspricht, der also ausreicht, es an diesem Tage zu ersetzen, aber die Relativität zwischen Konsum und Produktion wird in diesem Falle von der Einkommenseite her gewahrt. Wenn etwa die Produktivität der Betriebe durch Abschaffung des Akkords oder durch Beschränkung der Arbeitszeit sinkt, so kann für eine Umsatzperiode von einem Monat das Einkommen der Produzenten als Lohn, Zins und Unternehmergewinn gleichbleiben. Ist das der Fall, so stehen am Schluß der Periode dem Einkommensempfänger weniger Güter im Markte zur Verfügung als früher und für diese muß im ganzen das gleiche Einkommen bezahlt werden, also entfällt auf das einzelne, jetzt seltener gewordene Stück ein höherer Preis, die Konsumenten erhalten für das gleiche Einkommen weniger Güter und die Fabrikanten und Händler können aus dem Kostenersatz auch weniger Ersatzgüter herstellen oder beschaffen. Die Umsatzgeschwindigkeit der Wirtschaft hat nachgelassen, und die Unternehmungen haben nur relativen Kostenersatz erhalten, der ihren Umsatz proportional der Produktionsverarmung hemmt. Daran könnte auch eine der Preiserhöhung entsprechende Lohnerhöhung nichts ändern. Dann stiegen die Lohnkosten pro Stück nicht nur als Ausgleich für die produktive Verarmung, sondern auch noch zum Ausgleich der Lohnerhöhung und die Preise der Produkte würden dann doch wieder so hoch sein, daß aus dem Einkommen nur ein geringer Konsum befriedigt werden könnte. Wir haben hier das wirtschaftliche Gesetz vor uns, welches bedingt, daß in der Gegenwart mit ihrer produktiven Verarmung, trotz aller Versuche den Lohn zu erhöhen, dieser doch niemals gestattet, das gleiche Quantum Waren zu kaufen wie in den Zeiten der Produktionsfülle. Dabei ist allerdings zu beachten, daß durch die politischen Machtverhältnisse eine vollkommen andere Einkommensverteilung eingetreten ist, die dem Arbeiterstande in seinen ungelernten Klassen bisher überrelative Lohnerhöhungen im wesentlichen auf Kosten der Intelligenz jeden Grades und des Mittelstandes zukommen ließ. Es ist nicht wahrscheinlich, daß diese Einkommensverteilung auf die Dauer aufrechterhalten werden kann, schon im Arbeiterstande müßte sie dazu führen, den gelernten Facharbeiter aussterben zu lassen, also den Wirkungsgrad unserer Produktion weiter zu schwächen.

4. Die Folgen der richtigen Kalkulation.

Wenn wir nunmehr fragen, welche Folgen denn aus einer Kalkulation zu den Ersatzwerten des Umsatztages zu erwarten sind, so muß zunächst gesagt werden, daß sie eine schnellere Anpassung der Preise an die Kosten nach oben wie nach unten herbeiführen muß, als es bisher, wo die Kostenrechnung immer um eine Umsatzperiode hinter dem Kostenwerte am Umsatztage herlief, geschah. Dann würden in jedem Augenblick die Lohnerhöhungen oder Senkungen sofort die entsprechende Preisbewegung zur Folge haben, dann hätte der müßige Streit, wer mit den Erhöhungen angefangen hat, der Lohnempfänger oder der Produzent nicht aufkommen können, weil ihre ursächlichen Zusammenhänge auch dem Minderbegabten deutlich würden. Dann könnte man vielleicht hoffen, daß die beteiligten Kreise sich einmal überlegen, ob das Katz- und Mausspiel zwischen Preis und Lohn nicht einmal dadurch beendet wird, daß man überlegt, wieviel denn eigentlich zu produzieren ist, um allen wenigstens ein Minimum zu sichern und danach die Arbeitszeit und Leistung bestimmt.

Die Kalkulation auf Grundlage der Ersatzkosten würde in der Gegenwart mit der dauernden Tendenz zur Preissteigerung zunächst einmal eine Sonderpreiserhöhung bedeuten, der auch nach ihrer Durchführung mit keiner Lohnerhöhung wieder beizukommen ist, bedeutet doch diese Erhöhung nichts anderes, als die Beseitigung der Quote, die bisher der Unternehmer aus der Substanz seiner Unternehmung beisteuern mußte zur Verbilligung der Preise. Freilich eine Volkswirtschaft wird auch dies Spiel nicht unendlich fortsetzen können, wenn es auch die Sorgen der Wirtschaftsminister erleichtern kann, denn einmal kommt der Zeitpunkt, wo die hinausgeschobenen Anschaffungen von Ersatzanlagen und die Kapitalzufuhr zur Aufrechterhaltung der Betriebsmittel nicht mehr zu umgehen sind, und dann muß der Konsument entweder im Preise den vollen bisher nicht gezahlten Ersatzwert der Kosten nachholen, oder was wahrscheinlicher ist, die zunehmende Nachfrage nach Kapital zum Zwecke der Erhaltung der Unternehmungen verteuert den Zinsfuß sehr erheblich und nimmt andererseits aus den Einkommen so hohe Beträge für Anlageersatz in Anspruch, daß für den Konsum erheblich weniger übrigbleibt, als wenn man rechtzeitig die richtige Kalkulation anerkannt hätte.

Die richtige Kalkulation zu den Ersatzkosten des Umsatztages bedingt eine andere Formulierung des Wucherbegriffs. Heute ist das, was man als Wucher verurteilt, nichts dergleichen. Hilft man der wirtschaftlichen Vernunft zur Geltung, so wird der Wucher wieder so selten sein, wie vor dem Kriege und der Kaufmann wird aufatmen aus der bösen Zwickmühle, die ihn entweder zwang, seine Unternehmung zu zerstören oder gegen das Gesetz zu verstoßen, erlöst zu sein. Die Wuchergerichte werden arbeitslos sein und einer produktiveren Beschäftigung zugeführt werden können.

Auch für die Steuer wird die Anerkennung der richtigen Kalkulation weitgehende Konsequenzen haben müssen. Heute schöpft sie aus Scheingewinnen und nimmt damit auch dem Unternehmer, der diese Gewinne der Erhaltung seiner Unterneh-

[1]) Ausführlicher darüber in meiner „Organischen Bilanz", 2. Aufl., Leipzig 1922.

mung widmen würde, einen Teil seines Vermögens unter dem Namen Einkommensteuer. Vor allem aber würde die richtige Kalkulation dem Unternehmer eine Richtschnur sein können, für das eigene richtige Handeln. Er würde sich nicht mehr Gewinne herausrechnen und auf ihnen eine nicht zeitgemäße luxuriöse Lebensführung aufbauen, wenn er sich selbst klar geworden ist, daß er es auf Kosten seines Vermögens und seiner Unternehmung tut. Es wird Zeit, daß die wirtschaftliche Erkenntnis sich Bahn bricht, sonst ist ein Ende mit Schrecken unvermeidlich.

Selbstversicherungsgesellschaften.

Von Franz Findeisen, Nürnberg.

Die Selbstversicherung hat in einer Reihe moderner Betriebswirtschaften in den letzten Monaten und Jahren eine Umorganisation erfahren, die vom Standpunkt des Theoretikers interessante Seiten zeigt. Die Selbstversicherungsreserve der Passivseite beginnt bei einigen Unternehmungen zu verschwinden. An ihrer Stelle erscheint auf der Aktivseite der Aktienbesitz an einer Selbstversicherungsgesellschaft. Juristisch gesprochen wird also die Selbstversicherung der Betriebswirtschaft beseitigt. Wirtschaftlich betrachtet ist es gleichgültig, ob die Selbstversicherung innerhalb der Betriebsgrenzen oder innerhalb einer besonderen Unternehmung vorgenommen wird, deren Anteile zum Vermögen der Unternehmung gehören, zumal wenn diese Selbstversicherungsgesellschaft ihre Kapitalien wiederum der Hauptunternehmung überläßt. Findet eine Überlassung des Kapitals nicht statt, so kann man wirtschaftlich von einer Fondsbildung sprechen.

Von besonderem Interesse ist nun, daß gleichzeitig mit dieser Erscheinung eine Ausdehnung der Selbstversicherung auf Gebiete stattfindet, die man früher nicht der Versicherung unterwarf. Es ist dies besonders die sog. Anlagenversicherung. Die Kosten der Neuanschaffung für Teile oder für das gesamte Anlagevermögen können von solchen Selbstversicherungsgesellschaften, insoweit sie durch die Geldentwertung gesteigert werden, gegen Prämienzahlung übernommen werden. Es ist also eine Versicherung gegen die nachteiligen Wirkungen der Geldentwertung auf das Anlagevermögen. Wirtschaftlich ausgedrückt wird das Werkerhaltungskonto der Selbstversicherungsgesellschaft übertragen, die wiederum ihre Barmittel aus der Prämienzahlung der Unternehmung leihweise überläßt.

Warum nun diese merkwürdige juristische Konstruktion, wenn der gleiche wirtschaftliche Zweck durch eine Reservelegung (Selbstversicherungskonto, Werkerhaltungskonto) erreicht werden kann?

Zunächst sind steuerliche Gründe zu nennen. Nach einer EPrOVG. Bd. 15 S. 110 sind Rücklagen, die von einem Kaufmann behufs Versicherung seiner Fabrik gegen Feuersgefahr oder sonstige Schäden gemacht werden und in seinem Vermögen verbleiben, echte Reserven und keine abzugsfähigen Werbungskosten. Werden diese Rücklagen in Form von Prämien in eine Selbstversicherungsgesellschaft verlegt, so sind sie Kosten, die als steuerfrei anzusprechen sind. Die Selbstversicherungsgesellschaft erspart somit die Steuer auf die Zuweisung zum Selbstversicherungskonto. Und nun ist auch die Vorlegung der sog. „Werkerhaltung“ in die Selbstversicherungsgesellschaft leichter verständlich, zumal wenn man bedenkt, daß solche Posten trotz des § 59 a RESt. in erheblichem Umfang der Besteuerung unterliegen. Mit Hilfe der Selbstversicherungsgesellschaft ist somit ein neuer Weg gefunden, wie die Besteuerung der Scheingewinne, insoweit sie wenigstens auf das Anlagevermögen zurückzuführen sind, auf legaler Weise umgangen werden kann. Der Scheingewinn (in bezug auf das Anlagevermögen) wird in Form von steuerfreien Versicherungsprämien an die Selbstversicherungsgesellschaft abgeführt, die im Falle der Neuanschaffung den durch die Geldentwertung bedingten und versicherten entsprechenden Mehraufwand an die Unternehmung zurückzahlt.

Die angesammelten Mittel gehen der Betriebswirtschaft nicht verloren. Die Selbstversicherungsgesellschaften können sie jederzeit der Unternehmung in Form von Leihkapital wieder zuführen.

Unseres Erachtens ist diese Tatsache eine der wichtigsten Ursachen überhaupt, welche zur Entwicklung der modernen Selbstversicherungsgesellschaften führt. Das in Form von Prämien an fremde Versicherungsgesellschaften gezahlte Kapital geht der Betriebswirtschaft verloren. Wird die Sachversicherung bei einer Selbstversicherungsgesellschaft gedeckt, so besteht die Möglichkeit, die aus den Versicherungsprämien angesammelten Kapitalien der eigenen Betriebswirtschaft in Form von Leihkapital, Hypotheken usw. wieder zuzuführen. Es ist dies ein Moment, das in Zeiten der Kapitalnot von ausschlaggebender Bedeutung sein dürfte[1]). Allerdings wird hiermit ein erhebliches Anschwellen des Betriebsrisikos in seiner Gesamtheit verbunden sein, das für kleine und mittlere Unternehmungen nicht zu tragen ist. Großbetriebe, Kartelle, Trusts, Interessengemeinschaften können diesen Weg unseres Erachtens jedoch unbedenklich gehen, da bei ihnen der „Risikoausgleich in sich“ vorhanden ist.

[1]) So wurde, um ein Beispiel zu nennen, unter dem Namen „Industrie- und Versicherungs-A.-G.“ in Pirna eine mit 1 Mill. M Kapital ausgestattete Gesellschaft gegründet, die als Zweck die Übernahme der Feuerversicherung für sämtliche private und geschäftliche Gebäude, sowie die Übernahme der in Familie und Geschäft sonst vorkommenden Versicherungsarten als Haftpflichtversicherung, Unfallversicherung und andere mehr angibt. Aus den Mitteln sollen zunächst hypothekarische Darlehen für Kleinwohnungsbauten, anscheinend für Arbeiter, gewährt werden. Das Beispiel läßt das Bestreben der Nutzbarmachung der die Betriebswirtschaft und die Privatwirtschaft der Inhaber verlassenden Prämienzahlungen für betriebswirtschaftliche Zwecke erkennen.

(Frankf. Ztg. vom 9. Septbr. 1922.)

Dort wo die Selbstversicherung in Form von Selbstversicherungskonten von jeher eine Rolle spielte, z. B. bei den Schiffahrtsgesellschaften, wird die Umwandlung des Selbstversicherungskontos in eine Selbstversicherungsgesellschaft sich unter dem Druck der steuerlichen Verhältnisse vollziehen.

Einiges über Bilanzliteratur.

Von Felix Werner, München.

In den letzten Jahren ist eine Anzahl von Bilanzschriften erschienen, die eine weite Verbreitung gefunden haben. Die Ursachen dieser Erscheinung sind nicht schwer festzustellen: es sind einmal die schwierigen wirtschaftlichen Verhältnisse, hier glaubten die Käufer in den Büchern Heilmittel zur Rettung ihrer kranken Unternehmungen zu finden, dann war es der Ausdruck Bilanz, der in allen Steuergesetzen und im Betriebsrätegesetz vorkommend viele, die hierfür früher kein Interesse aufzubringen hatten, gezwungen hat, sich mit dem Zweck und Wesen der Bilanz zu beschäftigen. Geht man an eine Würdigung dieser neuzeitlichen Bilanzliteratur heran, so fällt besonders auf, daß die ältere Literatur für einige der Verfasser überhaupt nicht existiert. Bei Besprechung dieser Literatur seitens der Fachvertreter wird ferner häufig der Boden der Sachlichkeit verlassen. Wenn Schmalenbach im 14. Jahrgang seiner Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung Seite 375 in einer Kritik schreibt: „Ich habe eine kleine Liste von Autoren, deren Werke ich grundsätzlich nicht bespreche; auf die kann jeder auf Wunsch kommen, der kritiknervös ist," so muß hiernach jeder Autor, dessen Buch in seinem Literaturverzeichnis nur angezeigt, aber nicht besprochen worden ist, oder überhaupt nicht aufgeführt ist, dies auf persönlichen Widerstand des Herausgebers zurückführen. Wenn Mahlberg in seinem Buche über „Bilanztechnik und Bewertung bei schwankender Währung"[1]) Seite 172 ff. aus den knappen Kritiken Nicklischs über neuere Bilanzliteratur eine Meinung dieses Kritikers konstruiert, mit der er sich sechs Seiten lang auseinandersetzt, wohlgemerkt nur mit den knappen Bemerkungen Nicklischs, nicht mit dessen Ausführungen in seiner „Wirtschaftlichen Betriebslehre" 5. Auflage, so ist hier ebenfalls der Boden der Sachlichkeit verlassen, noch mehr aber durch die Äußerungen auf S. 167 Abs. 2 seines Buches.

I.

Zunächst seien Schmalenbachs Grundlagen der dynamischen Bilanzlehre[2]), die als Zweck und Ziel der Bilanzaufstellung die Gewinnermittlung ansieht, erwähnt. Dieser Ansicht ist meines Wissens Schmalenbach schon seit Beginn seiner Dozententätigkeit, wie auch Mahlberg in seinem obenerwähnten Buche bestätigt, indem er die in Schmalenbachs Buch niedergelegten Ideen als das Ergebnis langsam reifender Auffassung Schmalenbachs ansieht. Und trotzdem kann ich Schmalenbachs Auffassung nicht zustimmen. Schmalenbach will die Gewinnermittlung als das Primäre und die Bilanz nur als Mittel zu diesem Zweck ansehen (nur für Liquidationsbilanzen gelte es nicht), mithin für alle ordentlichen Betriebsbilanzen. Voraussetzung für diesen Standpunkt kann aber doch nur sein, daß alle Betriebe die systematische doppelte kaufmännische Buchführung haben, denn nur bei dieser kommen alle seine Erwägungen über die innigen Beziehungen zwischen Vermögen und Schulden einerseits und Aufwand und Leistungen andererseits in der Gewinn- und Verlustrechnung zur Geltung. Nun hat Schmalenbach aber selbst im 1. Band seiner Zeitschrift Seite 41 ff. die Möglichkeit der einfachen Buchführung selbst für Aktiengesellschaften (und das mit Recht) als gegeben erachtet. Bei dieser einfachen Buchführung stehen aber Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung isoliert, in keinem innigen Zusammenhang. Man kann also letztere nicht als richtunggebend für die Bilanz betrachten. Eine Bilanzlehre muß aber für alle ordentlichen Betriebsbilanzen gelten, gleichviel welche Buchführungsart gewählt ist. Somit muß die Bilanz für sich allein in allen ihren Aufbauprinzipien untersucht und dargestellt werden, wie es z. B. Passow in seinem Bilanzwerk getan hat. Es ist gar kein Zweifel, daß die Bilanz eine Vermögensbilanz ist; aber nicht eine Vermögensbilanz in absolutem Sinne, sondern eine beeinflußte Vermögensbilanz, d. h. daß die Bewertungsgrundsätze der Bilanz unter Gesichtspunkten geschehen, die Rücksicht nehmen sowohl auf das Endergebnis, die Darstellung des Reinvermögens, des Eigenkapitals der Unternehmung (denn der Gewinn wird ja nur bei Aktiengesellschaften und G. m. b. H. in der Bilanz ausgewiesen), wie auf andere geschäftspolitische Maßnahmen: Kreditaufnahme, Erhöhung des Eigenkapitals durch Aufnahme neuer Gesellschafter u. dgl. m. Ich stimme also mit Schmalenbach darin überein, daß die Bilanzen nicht reine Vermögensbilanzen sind, aber sie sind und bleiben Vermögensbilanzen der Unternehmungen, wie sie ihr Vermögen darstellen wollen oder glauben darstellen zu müssen. Nach seinen Ausführungen über Scheingewinn[3]) will Schmalenbach zu deren Ausscheidung vom ordentlichen Gewinn die Valutaeinflüsse auf den einzelnen Konten in einem Geldwertausgleichskonto sammeln, das in der Bilanz, nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erscheint. Er stellt also die Bilanz richtig, sucht der Bilanz den Charakter einer Vermögensbilanz für den Bilanztag wiederzugeben, somit ist meines Erachtens auch von seiner Seite der von ihm gescholtenen Statik eine Konzession gemacht. Ich bin der Ansicht, daß Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung zwei sich so ergänzende Jahresabschlüsse sind, daß man nie das eine

[1]) 2. Aufl. 1922, G. A. Gloeckner, Leipzig.
[2]) 13. Jahrg. der Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung.
[3]) Vorträge über Scheingewinne, 1922, Gustav Fischer, Jena.

als primär und das andere als sekundär bezeichnen kann, sondern nur das eine durch das andere bei größter Gewissenhaftigkeit in der Aufmachung richtig, sagen wir möglichst richtig dargestellt werden kann.

Es ist nur das Grundsätzliche der Auffassung Schmalenbachs, was ich hier besprechen möchte. Seine speziellen Ausführungen über die möglichst richtige und vergleichbare Darstellung der Aufwands- und Leistungsergebnisse in der Gewinn- und Verlustrechnung auf Grund der doppelten Buchführung bedürfen keiner Kritik, da sie Allgemeingut der denkenden Betriebswirtschafter sind.

II.

Mahlberg verteidigt in der 2. Auflage seines Werkes noch immer die Egalisierung der Bilanzwerte auf Goldmarkwerte. Es fehlt ihm aber die feste Grundlage für die Umrechnung in Goldmark, denn darüber herrscht doch kein Zweifel, daß die Goldmarknotiz der Reichsbank für ein Zwanzigmarkstück, von dieser einseitig festgestellt, nicht dem internationalen Goldpreis entspricht. Gold ist im internationalen Sinne auch nichts anderes wie Ware und schwankt im Preise (der schwedische Nationalökonom Cassel glaubt die Entwertung des Goldes nachweisen zu können). Somit sind sehr stark schwankende Werte mit weniger aber doch schwankenden Werten nach Mahlberg zu vergleichen. Dann kann aber von Egalisierung keine Rede sein. In Konsequenz seiner Bestrebungen muß Mahlberg die Einführung einer börsenmäßigen Goldagionotiz anstreben. Das würde schon einer gewissen Stabilisierung unserer Währung näherkommen. Die Gründe, die die Einführung hintanhalten, sind ja bekannt. Solange der Vertrag von Versailles besteht, ist hieran nicht zu denken. Somit ist und bleibt die Goldmarkbilanz Mahlbergs auch eine Methode der Ausscheidung der Scheingewinne, die aber ebensowenig wie die der anderen Ausscheidungsmethoden Anspruch auf unbedingte Zuverlässigkeit und Richtigkeit erheben kann[4]). Wir kommen der Bilanzwahrheit durch Ausscheidung des Scheingewinnes nur näher.

Die Anwendung des Prinzips der Überpreisabsetzung, das Hineinkonstruieren in Preise der Zukunft halte ich für ganz gefährlich, weil es der Willkür Tür und Tor öffnet und jeden Maßstab der Vergleichbarkeit vermissen läßt. Wenn Seite 130 die Kreditorendeckung nur auf Warenvorrat abgezogen wird, so ist das theoretisch ein so konstruierter Fall, der in der Praxis nicht Anwendung finden darf. Im übrigen ist das Beispielverfahren A rechnerisch unrichtig.

Auf die vielen volkswirtschaftlichen Ausführungen des Werkes gehe ich nicht ein. Ich vermisse auch hier die Benutzung der Ergebnisse der großen und umfangreichen Untersuchung über schwankende Währung aus den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts.

Es mutet eigentümlich an, wenn Mahlberg bei der Buchung „Anlagen in Kapital" sich auf Schmalenbach beruft. Diese Buchung hat man schon immer bei Heraufsetzung von Aktiven verwendet, weil eine andere einfach falsch wäre.

Wenn weiter Mahlberg Seite 120 Schmalenbach und Herrgen als die Verkünder einer neuen Idee der Trennung des Hauptbuches in Umsatz- und Abschlußhauptbuch anführt, so beweist das wieder, daß er die Literatur hierüber nicht kennt. Ich habe in meinem Buche über „kameralistische oder kaufmännische Buchführung" in den Beispielen sowohl wie Seite 29 berichtigt, daß diese Trennung in Freiberg schon seit 1886 eingeführt ist. Aber auch in anderen Fällen ist dieses Verfahren schon geschildert worden[5]).

In den Artikeln „Goldmarkverrechnung" in der „Neuen badischen Landeszeitung" vom 30. Juli ff. gibt Mahlberg obige Goldmarkrechnung preis und will „einen Wechselkurs als Maßstab vorziehen" gegenüber dem von Schmalenbach befürworteten verbesserten Reichsindex. Er bleibt aber für Anlagen und eisernen Bestand bei der Überpreisabsetzung und nachfolgender Goldumrechnung. Die Gewinnung des Maßstabes für den Überpreis ist und bleibt meines Erachtens ein Sprung ins Dunkle und führt nicht zu der von ihm gewollten Bilanzwahrheit.

III.

Nicklisch beschäftigt sich in seiner „Wirtschaftlichen Betriebslehre" 5. Auflage eingehend mit der Bilanz, für die er die Gleichung Vermögen = Kapital aufstellt. Er behauptet nun, daß es in der einfachen Buchhaltung keine Bilanz gebe. Er erkennt die ordentliche Betriebsbilanz nur als das Ergebnis der Rechnungslegung einer systematischen Buchhaltung an. Dem vermag ich nicht zuzustimmen. Meines Erachtens ist der Begriff Bilanz von ihm zu eng aufgefaßt: er will nur die organische, sich aus der Buchhaltung ergebende Schlußbilanz in seinem Sinne gelten lassen[1]). Dabei geht er aber doch schon von einer Eröffnungsbilanz aus, die nicht organisch entstanden ist. Erkennt er diese als Bilanz, ja sogar als wichtigsten Ausgangspunkt, als Grundlage der gesamten Rechnungsführung an, so sehe ich keinen Grund zur Ablehnung der Bilanzen der Unternehmungen mit einfacher Buchführung als solche. Sie sind Bilanzen: Vermögen = Kapital. Die Errechnungsweise des Gesamtgewinns außerhalb der Bilanz, die er als Beweis anführt (übrigens doch auch bei der Einzelunternehmung und offenen Handelsgesellschaft nach systematischer Buchhaltung, die mit der Bilanz nichts

[4]) Dem stimmt auch Schmalenbach in seiner neuesten Schrift: „Goldmarkbilanz", S. 36, Berlin 1922, Julius Springer, zu. Er will durch Findung eines möglichst genauen Index die Egalisierung der Bilanzen ermöglichen, die Schwankungsfehler bis auf ein Minimum beseitigen.

[5]) z. B. in Nicklischs obengenanntem Werk.

[1]) Auch die Eröffnungsbilanz ist dem Rechnungswesen organisch verbunden. Dies als Bemerkung zur Entgegnung. Nicklisch.

zu tun hat), kann keinesfalls zur Ablehnung der Bilanz führen. Wollte man den Begriff der Bilanz so eng fassen, so müßte man nicht nur die Bilanzen der einfachen Buchhaltung, die Eröffnungsbilanzen, sondern auch die Liquidationsbilanzen, die meisten Bilanzen der Genossenschaften, die Bilanzen der öffentlich-rechtlichen Unternehmungen als Bilanz ablehnen. Nicklisch gibt selbst als Zweck der Buchhaltung und besonders der Bilanzen die Rechnungslegung an, für letztere die Vermögens- und Kapitalrechnungslegung für einen bestimmten Tag. Warum soll die nicht organisch aus der systematischen Buchhaltung gewachsene Bilanz diese Zwecke nicht zu erfüllen vermögen? Eine ganz andere Frage ist es, ob diese Bilanzen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit erheben können. Das hängt aber von der Kontrolleinrichtung der gesamten Rechnungsführung ab. Eine gut eingerichtete vollständige Vermögensbestandsbuchhaltung, also eine vollständige Skontrenbuchhaltung, die nicht systematische Buchhaltung ist, sei als Beispiel hier angeführt. Daß die systematische Buchhaltung die beste Methode ist, zu einer richtigen Bilanz zu kommen, wird wohl von niemand mehr bezweifelt.

Die Konsumvereine im öffentlichen und wirtschaftlichen Leben Deutschlands.

Von F. Diefenbach, Hamburg.

(Schluß.)

Die Durchbildung und der Ausbau der Organisation des Zentralverbandes zeigt manchen Anklang an die Einrichtungen von Staatsgebilden. Gleichwohl ist sie nicht nach einem Schema entworfen, sondern den aus der Entwicklung des Verbandes sich ergebenden praktischen Bedürfnissen entsprechend entstanden. In seinem Aufbau und seiner Gliederung von unten nach oben gibt der Zentralverband ein lehrreiches Beispiel dafür, wie und mit welchen Mitteln Massenbewegungen heute geleitet werden müssen. Ohne daß der einzelne einen Zwang oder eine Einschränkung seiner freien Betätigung und seiner Befugnisse verspürt, geschieht doch nur das, was die Leitung wünscht, und wird, nachdem die Massen hinreichend im Sinne der Führung bearbeitet sind, von diesen selbst zum Beschluß erhoben. Es ist dies, um es kraß auszudrücken, die Verwaltungsart des aufgeklärten Despotismus. Um in dieser Richtung voll zum Ziele zu gelangen, bedarf der Zentralverband außer der Tätigkeit der genannten Organe und neben einer energischen zielbewußten Führung seines Vorstandes natürlich noch weiterer Mittel. Die wichtigsten sind die Agitation durch die in der Hand des Vorstandes befindliche Genossenschaftspresse, Propagandareisen und -reden der Vorstandsmitglieder, Betrieb einer Genossenschaftsschule beim Zentralverbande zwecks Heranbildung des Nachwuchses, sowie eine scharfe Kontrolle des wirtschaftlichen Geschäftsgebarens der einzelnen Vereine. Außer einer Reihe von Flugschriften und Broschüren erscheinen im Verlage des Zentralverbandes regelmäßig das jetzt drei Bände umfassende Jahrbuch, ferner als Wochenblatt die Konsumgenossenschaftliche Rundschau in einer Auflage von 18 000 Exemplaren und etwas volkstümlicher gehalten als Halbmonatsschrift das Volksblatt in einer Auflage von einer Million Exemplaren. Außerdem werden Mitteilungen konsumgenossenschaftlichen Inhalts für die Tagespresse an etwa 100 Zeitungen verschickt. Die wirtschaftliche Kontrolle der Konsumvereine erfolgt durch die Großeinkaufsgesellschaft, von der die Konsumvereine einen großen, einzelne sogar den größten Teil ihrer Waren beziehen und die durch ihre Bankabteilung den Geld- und Abrechnungsverkehr mit den Konsumvereinen besorgt. Die Kontrolle wird, wenn anders nicht die Großeinkaufsgesellschaft selbst zu Schaden kommen will, mit aller gebotenen Strenge und sogar durch besondere Revisionsbeamte gehandhabt. Auch noch in anderer Beziehung sind die Zentralinstitutionen bestrebt, die wirtschaftliche Position der Konsumvereine zu stärken, nämlich auf dem Gebiete des Arbeitsrechts. Die freundschaftlichen Beziehungen zwischen freien Gewerkschaften und Konsumgenossenschaften führen leicht dazu, den Genossenschaftsangestellten günstigere Lohn- und Arbeitsbedingungen zuzubilligen, als sie für das Genossenschaftsunternehmen selbst erträglich sind. Hier erachtet es der Zentralverband als seine Pflicht, einzugreifen und der Organisation der Gewerkschaften die Organisation der Konsumvereine geschlossen entgegenzustellen. So ist beispielsweise auf den Vorschlag des Vorstandes, Ausschusses und Generalrates von dem Genossenschaftstage in Eisenach 1922 beschlossen worden:

1. eine weitere Verkürzung der achtstündigen Arbeitszeit kann unter keinen Umständen vorgenommen werden;
2. bezüglich der Löhne muß gefordert werden, daß bei den örtlichen Abmachungen die Genossenschaften nicht durch Ausnahmebestimmungen belastet werden;
3. Überstunden und Sonntagsarbeit werden aus geschäftlichen Gründen überhaupt möglichst vermieden; es liegt aber kein Grund vor, sie mit ungewöhnlich hohen Aufschlägen zu bezahlen, wenn sie unvermeidlich sind;
4. eine weitere Ausdehnung der Ferien ist durch die allgemeine Entwicklung des Ferienwesens in keiner Weise gerechtfertigt. Es kann allenfalls eine günstigere Gestaltung in den einzelnen Dienstaltersgruppen in bescheidenem Umfange stattfinden;
5. das gleiche gilt von den Bestimmungen betreffend § 616 BGB., wo insbesondere der Gesichtspunkt zu betonen ist, daß die Wohltaten dieser Abmachungen in erster Linie den durch lange Erwerbsunfähigkeit Betroffenen ausgiebig zugute kommen müssen, während dies bei kürzerer Dauer nicht erforderlich erscheint;

6. die Genossenschaften sind bereit, die bisherigen Abmachungen bezüglich der Arbeitsnachweise aufrechtzuerhalten; sie lehnen es jedoch ab, für die Konsequenzen aufzukommen, die sich aus etwaigen Widersprüchen der Abmachungen mit der Reichsverfassung ergeben;
7. die Genossenschaften fordern, daß die tariflichen Bestimmungen über die Kündigungsfrist auch bei Differenzen über Lohnfragen innegehalten werden;
8. die Genossenschaften sind der Auffassung, daß eine Änderung der geltenden Satzungen des Tarifamtes, insbesondere eine stärkere Besetzung desselben unzweckmäßig ist.

Zu Ziff. 8 ist noch zu bemerken, daß der Zentralverband Deutscher Konsumvereine durch Vereinbarung mit den freien Gewerkschaften für die Genossenschaftsbetriebe zur Erhaltung von Ruhe und Stetigkeit im Lohn- und Arbeitsverhältnis ein paritätisches Tarifamt errichtet hat, dem die Entscheidung von Streitigkeiten über die Auslegung bestehender Tarife und die Weiterbildung des Tarifwesens obliegt.

Während so in der geschilderten Weise der Zentralverband Deutscher Konsumvereine sich den entscheidenden Einfluß auf die Weiterentwicklung der Konsumvereinsbewegung in seinen eigenen Reihen gesichert hat, sucht er auch nach außen hin sich die nötige Geltung zu verschaffen. In den Reichswirtschaftsrat berufen, arbeiten die Vertreter des Zentralverbandes Deutscher Konsumvereine mit an den gesetzlichen Maßnahmen auf allen die deutsche Wirtschaft und insbesondere die deutsche Volksernährung betreffenden Gebieten. Bei Beratung der Steuergesetze weiß der Verband seinen Einfluß dahin geltend zu machen, daß steuerliche Benachteiligungen der Konsumvereine vermieden, wenn möglich sogar für die Konsumvereine als gemeinnützige Einrichtungen Steuererleichterungen erzielt werden. Der Zentralverband ist ferner Mitglied des freien Ausschusses, der die vier großen genossenschaftlichen Zentralverbände, des Deutschen Genossenschaftsverbandes, des Raiffeisenverbandes, des Verbandes der landwirtschaftlichen Genossenschaften und des Zentralverbandes Deutscher Konsumvereine umfaßt. Der freie Ausschuß tritt nach Bedarf zusammen und befaßt sich hauptsächlich mit der Wahrung gemeinschaftlicher Interessen auf dem Gebiete des Steuerrechts und der Weiterbildung des Genossenschaftsrechtes. Die kürzlich erfolgte Novelle zum Genossenschaftsgesetz legt Zeugnis ab von der Tätigkeit dieses Auschusses. Die für Konsumgenossenschaften wichtigsten Bestimmungen, die auf Drängen des Zentralverbandes in die Novelle aufgenommen wurden, betreffen den Erwerb der Mitgliedschaft bei wirtschaftlichen und gemeinnützigen Unternehmungen aller Art, auch wenn sie nicht im Rahmen des eigentlichen Zweckes der Genossenschaft liegen, also auch von Aktiengesellschaften wie z. B. der Lebensversicherungsgesellschaft Volksfürsorge. Sie betreffen ferner die Schaffung einer Mitgliedervertretung an Stelle der Generalversammlung bei größeren Vereinen über 3000 Mitgliedern, um dem bisherigen Zustande, daß nur die Genossenschaftsangestellten in der Generalversammlung erschienen, um dort zum Nachteil des Unternehmens ihre Stimme zu erheben, ein Ende zu bereiten. Endlich betreffen sie die Erleichterung von Fusionen zwecks Schaffung größerer leistungsfähigerer Vereine, sogenannter Bezirkskonsumvereine. Auch über die Grenzen des Reichs hinaus sucht der Zentralverband für die Verbreitung des konsumgenossenschaftlichen Gedankens zu wirken. Er und viele der angeschlossenen Vereinigungen sind zu diesem Zwecke dem Internationalen Genossenschaftsbunde beigetreten, dem die Ausbreitung des Genossenschaftsgedankens, die Vereinigung der Genossenschaften der ganzen Welt, sowie die Schaffung einer internationalen Großeinkaufsgesellschaft und einer internationalen Genossenschaftsbank als Ziel vorschwebt, ein Ziel, das sich so bald wohl nicht verwirklichen lassen wird. Immerhin aber können die Kongresse des Bundes mit dazu beitragen, die gegenwärtige Atmosphäre gegenseitigen Hasses und Mißtrauens unter den Völkern zu mildern und einem friedlicheren Verhältnisse Platz zu machen. In dieser Richtung bewegte sich auch die Adresse, die der Vorstand des Internationalen Genossenschaftsbundes von seiner diesjährigen Tagung in Mailand aus an die Konferenz in Genua gesandt hat. Endlich sei noch erwähnt, daß der Zentralverband in Gemeinschaft mit der Großeinkaufsgesellschaft und dem Hamburger Konsumverein „Produktion“ sich in der Hamburger Konsumentenkammer ein Organ geschaffen hat, das, mit öffentlich-rechtlicher Eigenschaft ausgestattet, berufen ist, im Staate Hamburg und als sog. Vorortskammer evtl. auch darüber hinaus im ganzen Reiche die besonderen Wünsche und Interessen der Verbraucherschaft den Produzenten, also insbesondere Landwirtschaft, Handel und Industrie gegenüber zu vertreten. Wenn es richtig ist, was Prof. Dr. Liefmann in seinem Buche Kartelle und Trusts, 3. Aufl. S. 94, schreibt, daß bei weiterer Entwicklung der monopolistischen Vereinigungen in Handel und Industrie nicht mehr wie bisher der Kampf der Unternehmer miteinander und mit den Arbeitern, wobei der Konsument der Tertius gaudens war, sondern der von Unternehmern und Arbeitern gemeinsam geführte Kampf mit den Konsumenten das große Zentralproblem des wirtschaftlichen Lebens der Zukunft sein wird, wenn, wie gesagt, diese Prophezeiung richtig ist, dann wird man der Verbraucherschaft als solcher auch ein öffentliches Organ zur wirksamen Vertretung ihrer Interessen zuerkennen müssen.

Die wirtschaftliche Bedeutung der Konsumvereine ist heute schon eine ganz gewaltige. Es bestehen in Deutschland zurzeit etwa 2400 Vereine mit insgesamt etwa 4 Millionen Mitgliedern. Diese Vereine erzielten im letzten Jahre einen Umsatz von über 5 Milliarden Mark und konnten im Durchschnitt

auf ihre Waren etwa 1½ % Rabatt verteilen. Sie beschäftigten im Handelsgeschäft über 30 000 Personen, in der Eigenproduktion über 5000 Personen, wobei der Umsatz in selbstverfertigten Waren etwa 700 Millionen Mark betrug. Trotz alledem sind die letzten Jahre auch für die Konsumvereinsbewegung keine sehr glücklichen gewesen. Es fehlt den Vereinen an dem nötigen Betriebskapital, um ihren Umsatz vergrößern und die Eigenproduktion weiter ausbauen zu können, und den einzelnen Mitgliedern fehlt es an dem nötigen Kleingeld, um eifrige Abnehmer der Waren zu sein. So zeigt sich, daß trotz Anwachsens der Mitgliederzahl der allgemeine Niedergang der deutschen Volkswirtschaft seine Schatten auch auf die Konsumgenossenschaftsbewegung geworfen hat. Welche Entwicklung die Konsumvereine in Deutschland weiterhin nehmen werden, hängt also wesentlich von den allgemeinen Bedingungen ab, unter denen die deutsche Volkswirtschaft im ganzen zu arbeiten haben wird. Gelingt es, die erdrückenden Friedensbedingungen zu mildern, der deutschen Geldentwertung Einhalt zu gebieten und das deutsche Volk mehr als bisher zur Arbeitsamkeit anzuhalten, so wird auch die Konsumvereinsbewegung daraus Nutzen ziehen. Daß sie unter richtiger politischer und kaufmännischer Leitung noch sehr ausbreitungsfähig ist, zeigt ein Blick auf England und auf die Vereine, die heute an der Spitze der deutschen Bewegung marschieren. Gelingt es dagegen nicht, die wirtschaftliche Knebelung Deutschlands zu beseitigen, dann wird auch die deutsche Konsumvereinsbewegung trotz größter Anstrengungen in ihrer wirtschaftlichen Bedeutung verkümmern. Je mehr die Einsicht in diese wirtschaftlichen Zusammenhänge die Massen des deutschen Volkes durchdringt, um so eher wird das deutsche Volk sich auch wieder auf sich selbst besinnen und in größerer Einigkeit zusammenstehen zu Nutz und Frommen des einzelnen Volksgenossen und des Volksganzen.

Die Konsumvereinsbewegung hat von jeher im Kampfe der Parteien gestanden. Bald galt sie als arbeiter-, bald als mittelstandfeindlich. Immer aber waren es Klasseninteressen, die die Gegensätzlichkeit zu der Bewegung hervorriefen. An der hohen sozialen Bedeutung der Konsumgenossenschaften und ihrem volkserzieherischen Werte konnten auch die jeweiligen Gegner nicht rühren. Sie erstrecken sich nach vier Richtungen: in ihrem Einfluß auf die Mitglieder, auf die in den Vereinen beschäftigten Personen, auf den Vorstand der Vereine und auf Verbesserungen im Produktionsprozesse. Es ist zweifellos richtig, daß es den Konsumvereinen durch ihr strenges Festhalten an den Grundsätzen der Barzahlung und der ihnen eigenen Art der Verteilung der Überschüsse gelungen ist, ihre Mitglieder aus einer gewissen wirtschaftlichen Abhängigkeit zu befreien und Ordnung in ihren Haushalt zu bringen. Als die sozialdemokratische Partei 1910 auf ihrem Parteitage in Magdeburg sich dazu entschloß, die Konsumvereinsbewegung zu unterstützen, stellte sie zugleich folgende Forderungen:

1. die Schaffung vorbildlicher mit den Gewerkschaften vereinbarter Lohn- und Arbeitsbedingungen für ihre Angestellten;
2. die Errichtung von Not- und Hilfsfonds für ihre Mitglieder;
3. die Einwirkung auf die Arbeitsverhältnisse der Arbeiter jener Betriebe, deren Abnehmer die Genossenschaften sind;
4. den Übergang zur Eigenproduktion;
5. die Erziehung der Arbeiter zur selbständigen Leitung ihrer Angelegenheiten.

Es ist nur natürlich, daß die Konsumgenossenschaften bei der Bedeutung, die das Arbeiterelement in ihren Reihen spielt, es sich angelegen sein ließen, insbesondere Punkt 1 der Forderung des Parteitages restlos zu erfüllen. Schon lange vor dem Kriege, als das Tarifwesen noch nicht die Rolle im Arbeitsrechte spielte wie heutzutage, waren die Konsumvereine dazu übergegangen, durch Abschluß von Tarifverträgen Ruhe und Stetigkeit in das Lohn- und Arbeitsverhältnis mit ihren Angestellten zu bringen und ihnen an Wohltaten alles das zu gewähren, was der Betrieb zu tragen imstande war. Gleichwohl waren auch im Genossenschaftsbetriebe Streiks nicht immer zu vermeiden. Heute liegt die soziale Bedeutung der Konsumvereine auf diesem Felde mehr auf der entgegengesetzten Seite. Sie zeigen den einsichtigen Gewerkschaftern, wie weit ihre Forderungen noch erfüllbar sind und wo die natürlichen Grenzen ihre Postulate liegen. Gerade die Entschließung auf dem diesjährigen Genossenschaftstage in Eisenach hinsichtlich der weiteren sozialen Ausgestaltung des Lohn- und Arbeitsrechtes ist bei Lichte betrachtet eine einzige große Abwehr gegen überspannte gewerkschaftliche Forderungen. Wir befinden uns heute auf lange Jahre hinaus, jedenfalls solange der Druck des Versailler Friedens nicht von uns genommen ist, im Arbeitsrechte auf der Grenze des für die Volkswirtschaft Erträglichen, wenn sie in manchem Punkte nicht schon überschritten ist. Auch der letzte Punkt der sozialistischen Forderungen an die Konsumvereine, die Erziehung der Arbeiter zur selbständigen Leitung ihrer Angelegenheiten, ist sozial von eminenter Bedeutung. In den Konsumvereinen ist den Mitgliedern Gelegenheit geboten, sich mit geschäftlichen Unternehmungen vertraut zu machen, und es ist oft erstaunlich, wie Männer aus dem Volke, die nur als einfache Arbeiter tätig gewesen sind, in der Verwaltung des Konsumvereins ihren Blick und ihre geschäftlichen Kenntnisse erweitern, so daß sie schließlich tüchtige Geschäftsführer großer Konsumvereine mit großen Eigenbetrieben werden. Die Möglichkeit des Aufstiegs in hohe und verantwortungsvolle Stellen, die in den Konsumvereinen jedem, auch dem einfachsten Manne bei entsprechender Begabung gegeben wird, ist ein Ventil zur Verhinderung gewaltsamen Hervorbrechens von Unwillen über bestehende, zum Teil unabänderliche soziale Zustände. Zugleich aber ist es nur erwünscht, wenn der Arbeiterbewegung aus ihren Reihen Führer er-

stehen, die über den nötigen Einblick in die sozialen und wirtschaftlichen Notwendigkeiten eines Staatskörpers verfügen, um ihre Standesgenossen entsprechend belehren und Vorurteile zerstreuen zu können. Jedenfalls wird es diesen leichter als prominenten Persönlichkeiten anderer Klassen, denen oft von vornherein mit Mißtrauen begegnet wird. Es ist vielfach behauptet worden, daß der Kleinhandel übersetzt sei und dadurch die Waren verteuert würden. Wenn dies auch nur zu einem Teile richtig ist, so kann doch ohne weiteres gesagt werden, daß der namentlich im Kriege so beliebte Kettenhandel ungeheuer preistreibend gewirkt hat. Der wirtschaftliche Erfolg der Konsumvereine besteht nun hauptsächlich darin, daß die Mitglieder durch das Eintreten der Genossenschaft bei dem Warenbezug sich der Vorteile des Großeinkaufs erfreuen können. Der Weg vom Erzeuger zum Verbraucher wird also nach Möglichkeit verkürzt und dadurch eine Vereinfachung und Verbesserung im Produktionsprozesse bewirkt. Waren, die, um marktfähig zu sein, vorher der Heimindustrie verfallen waren, können in dem verbesserten Produktionsprozesse fabrikmäßig hergestellt werden. Überdies konnten die Konsumvereine auch vielfach preisregulierend auftreten und dadurch den gesamten Kleinhandel am Orte auch zugunsten der Nichtmitglieder beeinflussen, wenngleich mit zunehmender Kartellierung der Industrie und des Handels ihnen die Ausübung dieser Funktion immer mehr erschwert wird, da die Schaffung eigener neuer Betriebe in heutiger Zeit kaum durchführbar ist. Andererseits darf aber auch nicht verkannt werden, daß gerade die freie Konkurrenz mit dem übrigen Handel die Konsumvereine bisher vor Bürokratisierung und Verknöcherung bewahrt hat. Bei der sozialen Wertung der Konsumvereinsbewegung für das Volksganze muß schließlich auch die Haltung der Konsumgenossenschaften im Kriege hervorgehoben werden. Dr. Hans Crüger schreibt hierüber in seinem Grundriß des deutschen Genossenschaftswesens 1922, Seite 129: „Der Ausbruch des Krieges fand ein gut organisiertes Konsumvereinswesen in Deutschland. Schwere Tage kamen. Die Mitglieder der Konsumvereine benahmen sich nicht klüger als die Nichtkonsumvereinsmitglieder und glaubten vielfach, sich für die Kriegsdauer verproviantieren zu müssen. Während nun aber die Privatgeschäfte vielfach die Konjunktur ausnützten und zu hohen Preisen verkauften, hielten die Konsumvereine an den Preisen fest und ergriffen schleunigst Maßnahmen, um den Verkauf der Waren aufzuhalten. Es ist zweifellos das erste Verdienst der Konsumvereine im Kriege gewesen, daß sie schon damals für eine rationelle Verteilung der Waren eintraten."

Eine Massenbewegung von dem Umfange der Konsumvereinsbewegung hat naturgemäß auch eine politische Bedeutung. Allein schon die Tatsache, daß Millionen von Volksgenossen sich zu bestimmten Zwecken zusammengeschlossen haben, erfordert, ganz gleich, welcher Art die Ziele sind, die ernsteste Aufmerksamkeit jeden Staatsmannes. Die Konsumvereine gewähren ihren Mitgliedern im Durchschnitt 1½ % Rabatt auf ihre Waren. Mit diesem praktischen Erfolge sind die Ziele der Konsumvereinsbewegung natürlich nicht erschöpft. Denn lediglich mit der Aussicht auf Verbilligung der Waren um wenige Pfennige lassen sich Millionen Menschen nicht auf die Beine bringen und in Bewegung erhalten. Hierzu bedarf es auch ideeller Gründe. Und je mehr die ideellen Gesichtspunkte in den Vordergrund treten, um so schwungvoller und stoßkräftiger wird die Bewegung sein. Im Gegensatz zum Individualismus der heutigen Wirtschaftsordnung ist die Konsumvereinsbewegung auf Universalismus abgestellt. Ohne den Individualismus ganz auszuschalten, wollen die überzeugten Genossenschafter doch dem Universalismus in der künftigen Wirtschaftsordnung das Übergewicht sichern, um, wie Kaufmann in seinem „Blick in die Zukunft" sich ausdrückt, „auf dem Wege der organischen Entwicklung an die Stelle einer individualistischen und kapitalistischen, auf Profitstreben und einer ungerechten Verteilung des Arbeitsertrages beruhenden Produktion für den Markt eine gemeinnützige genossenschaftliche Bedarfsdeckungswirtschaft der Produktion für den organisierten Konsum zu setzen, die zu einer gerechten Verteilung des Arbeitsertrages führt". Das ist die Idee, durch die Millionen von Menschen an die Bewegung gefesselt werden und auf deren Verwirklichung sie hinstreben. Solange das Ziel evolutionistisch durch Entwicklung rationellerer Wirtschafts- und Produktionsmethoden erstrebt wird, kann auch von seiten des Staates nichts dagegen eingewandt werden. Einem gesunden Fortschritt wird niemand sein Ohr verschließen können. Es wäre jedoch verkehrt, durch künstliche Züchtung Treibhausblüten zu schaffen. Denn nur was natürlich heranreift und in Wind und Wetter sich anderen Gebilden überlegen gezeigt hat, ist von Bestand.

Rechtsfragen des Tages.

Die Hochkonjunktur in der Industrie, die von Sachkennern immer nur als eine bald verwelkende Scheinblüte bezeichnet worden war, scheint den Kulminationspunkt überschritten zu haben. Schon treten auf dem Baumarkt, in der Schuhindustrie und in anderen Branchen Anzeichen einer Erschöpfung der Aufnahmefähigkeit der breiten Abnehmerkreise auf, die sich in Arbeitsstreckung und Arbeiterentlassungen äußern. Schon haben die Behörden sich genötigt gesehen, auf die noch bestehenden Nachkriegsvorschriften über Einstellung und Entlassung von Arbeitern hinzuweisen, welche bei Betriebseinschränkung Arbeitsstreckung bis zu einem Mindestmaß von Wochenarbeitsstunden hinab verlangen, ehe mit Kündigungen vorgegangen werden darf. Wenn das neue Abkommen Stinnes-de Lubesac nicht, wie freilich zu hoffen, einen Abfluß von in Deutschland frei werdenden Arbeitskräften nach Frankreich ermöglicht, wird die Erwerbslosenfürsorge bald eine starke Belastung erfahren, während sie

bisher wegen ihrer geringen Inanspruchnahme den Neid der hochvalutierten, mit der deutschen Exportindustrie nicht wettbewerbsfähigen Länder hervorgerufen hatte.

Nimmt die Absatzstockung einen größeren Umfang an, so werden die Juristen bald Gelegenheit finden, zu untersuchen, ob das vielbesprochene und in vierjähriger Erörterung noch immer nicht hinreichend geklärte Problem des Einflusses veränderter Umstände, die berühmt gewordene clausula rebus sic stantibus, als dauernder Bestandteil dem Rechtsschatz einverleibt werden kann. Bisher war diese Frage nämlich immer nur von der einen Seite betrachtet worden: ob der Verkäufer, der Lieferant, bei katastrophaler Veränderung der Gestehungskosten die Erhöhung der Vertragspreise oder die Befreiung von der eingegangenen Verpflichtung erzwingen kann. Bei niedergehender Konjunktur wird die Frage von der Kehrseite her brennend werden: ob der Käufer, der Besteller, bei Verschlechterung der Absatzverhältnisse Preisermäßigung verlangen oder die Aufträge „annullieren" kann. Vor dem Kriege wurde die „clausula" in beiden Beziehungen als mit den Grundsätzen geschäftlicher Moral unvereinbar erachtet. Vom „Annullieren" beim Umschwung der Konjunktur hörte man zwar schon damals zuweilen. Aber beide beteiligten Parteien waren sich damals darüber klar, daß solche Versuche der Loslösung von eingegangenen Verträgen im Recht keine Grundlage fanden. Annullierungen wurden seitens der Lieferanten bei eintretender Baisse freilich häufig zugebilligt, aber nur bei kapitalschwachen Firmen, denen man die Ware nicht mehr glaubte anvertrauen zu können. Bei patenten Firmen klagte der Lieferant ohne Rücksicht auf die Absage auf Abnahme und Zahlung und drang dabei an Gerichtsstelle immer durch. Es wird nun interessant sein, zu verfolgen, wie sich die Rechtsprechung zu der „Baisse-clausula" stellen wird. Vermutlich wird eine solche, wenn überhaupt, sich noch weitaus schwerer und in geringerem Umfange Geltung verschaffen können als die „Hausse-clausula" während der Aufwärtsbewegung. Diese vollzog sich vielfach in wilden Sprüngen und unter dem Einflusse gänzlich unvorhersehbarer Umstände: riesenhafter Inflation, katastrophaler Entwertung der Inlandwährung, sprunghafter Verteuerung der Lebenshaltung, sinnloser Belastung durch die fremden Besatzungen und andere Bestimmungen des Versailler Vertrages. Das Sprunghafte und Unvorhersehbare waren aber nach der Rechtslehre und der Judikatur die elementaren Voraussetzungen, aus denen allein das Abgehen von dem alten Grundsatze „pacta sunt servanda" gerechtfertigt werden konnte. Bei einsetzender Baisse werden diese Momente vermutlich nicht mit der gleichen Schwere in die Erscheinung treten. Setzt ein „Käuferstreik" ein, wie wir dies nach dem Kapp-Putsch oder Ende 1921 erlebt haben, so werden die Abnehmer mit den eingekauften und teuer bezahlten Waren eine Zeitlang sitzen bleiben; daß aber die Preise ebenso rapid sinken werden, wie sie angestiegen sind, ist unwahrscheinlich, da der ehemaligen und immer noch andauernden Inflation keine Deflation, keine Entlastung des Geldmarktes von überflüssigen Zahlungsmitteln in bemerkenswertem Umfange entsprechen und die Lebenshaltung sich verbilligen wird. Wenn nach Überwindung der stürmischen Preisoszillationen nach oben und — in weitaus geringerem Maße — nach unten das wirtschaftliche Barometer sich beruhigen sollte, was wir bei Stabilisierung der Mark und Entgiftung der politischen Atmosphäre zu hoffen wagen, so wird die Clausula-Periode eine Nachkriegs-Episode bleiben und der deutsche Kaufmann wird sich wieder an das alte deutsche Rechtssprichwort halten, das ihm seine geachtete Stellung in der Welt verschafft hat: „Ein Mann — ein Wort." —

Eine sehr merkwürdige Erscheinung ist der Mangel an papierenen Zahlungsmitteln trotz der Tag und Nacht fortgesetzten Arbeit der Notenpressen. Über die Ursachen streiten die Gelehrten. Die Hauptschuld dürfte der Preisanstieg haben, der den Tausendmarkschein etwa dem Fünfmarkschein der Vorkriegszeit gleichstellt, in Verbindung mit der nicht mehr ausreichenden Anzahl großer Banknoten, während die kleinen Darlehnskassenscheine für den Verkehr ihre Bedeutung fast verloren haben. Daß die immer noch anwachsende Erhöhung der täglichen Ausgaben für den Industriellen und Kaufmann nicht nur, sondern für einen jeden, die Notwendigkeit mit sich bringt, einen im Vergleich mit der Friedenszeit phantastischen Nennbetrag von Papiermark in der Kasse zu haben und in der Brieftasche mit sich zu führen, bedarf keines Beweises. Ob daneben wirklich eine Notenhamsterei Platz gegriffen hat und ob daraus das Fehlen von Depositengeldern bei den Banken zu erklären ist, ob diese Abkehr von dem normalen Geldreservoir und damit von der gerade in Deutschland so schnell populär gewordenen bargeldlosen Zahlungsweise auf die durch die neue Steuergesetzgebung eingeführte Aufhebung des Bankgeheimnisses zurückzuführen ist: das ist eine noch völlig ungeklärte Frage. Sehr wahrscheinlich ist es nicht gerade, daß ein Großkapitalist oder selbst ein kleinerer Rentner aus Angst vor dem wachsamen Auge des Steuerbeamten sein Geld lieber zu Hause dem Zugriffe des Einbrechers aussetzt. Wer Steuern sabotieren will, hat ganz andere Möglichkeiten als die Notenaufspeicherung in einer Zeit, in der der innere Wert der Papiermark ständig sinkt; der Sabotageur kauft Sachwerte: Schmuck- und Kunstgegenstände, Autos, die er „über Handlungsunkosten laufen" läßt, und andere schöne, für den Steuerfiskus nicht „sofort greifbaren" Dinge, die beim Lagern in sich wertvoller werden. Die Aufhebung des Bankgeheimnisses mag in anderen Beziehungen, für die Heranziehung ausländischen Kapitals z. B., wirtschaftspolitisch falsch sein, obgleich man auch hier fragen kann, ob die den Steuerbehörden dadurch gegebenen Möglichkeiten einer schärferen Erfassung des Steuerpflichtigen, z. B. hinsichtlich seiner Spekulationsgewinne, jene Nach-

teile nicht erheblich überwiegen. Für die Wiedereinführung des Bankgeheimnisses aber kann die angebliche Notenhamsterei kaum als Grund angeführt werden. Viel wahrscheinlicher ist, daß es bei den geringen für den Kreditsaldo auf tägliches Geld von den Banken vergüteten Zinsen und bei den hohen Umsatzprovisionen und Spesen vielen Leuten nicht mehr lohnt, das im Augenblick überflüssige Geld zur Bank zu schütten. —

Die in der Erhöhung des Reichsbankdiskonts mit 8% sich zeigende Kapitalnot gibt Anlaß, auf Unklarheiten hinzuweisen, die hinsichtlich der Frage, was der Gläubiger von seinem säumigen Schuldner zu beanspruchen berechtigt ist, nicht nur in Kaufmanns-, sondern auch in Juristenkreisen herrscht. Das BGB., das HGB., die Wechselordnung haben für Verzugszinsen feste Sätze von 4,5 und 6% aufgestellt. Manche Anwälte und Richter halten sich in einer Art von Beharrungsvermögen in ihren Amtungen und Urteilen an diese Normen, ohne zu bedenken, daß es sich dabei um Mindestsätze handelt, deren Zusprechung ohne weiteren Nachweis erfolgen kann, daß aber die Grundlage des Schuldnerverzugs, die schuldhafte Unterlassung rechtzeitiger Erfüllung, den Schuldner schadenersatzpflichtig in vollem Umfange macht. Der bei nicht prompter Zahlung dem Gläubiger anwachsende Schaden muß von ihm nur, soweit er die gesetzlichen Verzugszinsen übersteigt, nachgewiesen werden. Im praktischen Leben stehende Anwälte und Richter — und das ist, mindestens in den Groß- und Industriestädten, der allergrößte Teil — verlangen und gewähren auf Grund des das moderne Verfahrensrechts beherrschenden Grundsatzes der freien Beurteilung des Schadenumfangs (ZPO. § 287) ohne weiteren Nachweis einen den Reichsbankdiskont um mehrere Prozent übersteigenden Zinsschaden. Sie gehen mit Recht davon aus, daß jedermann heute in der Lage ist, überschüssiges Geld mit diesem Erträgnis anzulegen und noch viel sicherer genötigt ist, das infolge des Zahlungsverzugs ihm fehlende Kapital zu diesen schweren Zinssätzen zu leihen. Damit ist aber diese Entwicklung nicht abgeschlossen. Wer im Juni 1922 eine Zahlung zu leisten hat, sie aber erst im Oktober leistet, schädigt den Gläubiger nicht nur durch Verhinderung der Benutzung des Kapitals während der vier Verzugsmonate, sondern der Gläubiger erhält infolge der inzwischen fortgeschrittenen Markentwertung wirtschaftlich nicht seine ganze Forderung. Diesen Minderwert kann der Gläubiger unzweifelhaft ebenfalls als Schadenersatz liquidieren. Der Gläubiger wird ihn gemäß BGB. § 254 Abs. II vorsichtigerweise rechtzeitig auf „die Gefahr dieses ungewöhnlich hohen Schadens" aufmerksam machen. Am besten geschieht dies schon bei Übernahme der Lieferung. Die Interessenverbände sollten daraufhin ihre Lieferungsbedingungen einer Durchsicht unterwerfen und ihre Formulare entsprechend ändern. —

So wirkt die Markentwertung in einer Weise auf die Umgestaltung der Rechtspraxis ein, an die bei der Neufassung der grundlegenden Gesetze um die Jahrhundertwende keiner der dabei beteiligten Rechtsgelehrten hat denken können. Der Zug der Zeit geht unzweifelhaft auf die Befreiung des Richters von gesetzlichen Fesseln, die ihn hindern, sein Urteil nach den von der Not der Zeit geforderten Umständen zu fällen. Eduard Heilfron.

Rundschau.

Arbeitsmarkt.

Die Zahlen des aus Mitteln der öffentlichen Erwerbslosenfürsorge unterstützten Arbeitslosen zeigen weitere Rückgänge.

Monat	Vollerwerbslose	Zuschlagsempfänger Familienangehörige	Gesamtbetrag der gezahlten Unterstützungen in M
1. Januar 1922	165 248	210 468	74 541 492
1. Februar „	202 594	288 030	85 519 813
1. März „	212 526	308 265	119 125 861
1. April „	115 845	157 699	78 730 639
1. Mai „	64 708	79 855	39 139 813
1. Juni „	28 626	35 824	25 886 092
1. Juli „	19 681	25 328	15 920 285
1. August „	15 425	19 079	11 918 919

Unter dem Titel „Die Arbeitsleistung" ist in Heft III der Wirtschaftskurve der Frankfurter Zeitung zu lesen:

Die Produktivität der deutschen Volkswirtschaft wie der Einzelwirtschaft ist in großem Maße abhängig von der Arbeitsleistung des einzelnen. Dabei ist es von äußerster Wichtigkeit, festzustellen, inwieweit der Achtstundentag Veränderungen in der Intensität der Arbeit hervorgerufen hat. In einer großen Werft ist die Entwicklung der Arbeitsleistung, die Friedensleistung gleich 100 gesetzt, folgendermaßen verlaufen:

Pro Mann und Stunde

1914	100	I. Quartal 1921	95
IV. Quartal 1919	65	II. „ „	95
I. „ 1920	70	IV. „ „	103
II. „ „	80	I. „ 1922	109
IV. „ „	90		

Hier bietet sich das Bild, das wahrscheinlich für einen sehr erheblichen Teil unserer Industrie typisch ist. Scharfer Rückgang nach dem Zusammenbruch, dann aber ständige Besserung. Seit dem IV. Quartal 1921 höhere Stundenleistung als vor dem Kriege; die Wochenleistung der Vorkriegszeit war im I. Quartal 1922 noch nicht ganz erreicht. Es handelt sich um Akkordarbeit.

Die amerikanische Stahlkorporation teilt mit, daß vom 1. September 1922 ab die Löhne ihrer sämtlichen Arbeiter um 20% erhöht werden sollen. Interessant ist diese Meldung insofern, als man sieht, daß die Deflationskrise in den Vereinigten Staaten beendigt ist. Im Zusammenhang damit ist die Zahl der Arbeitslosen zurückgegangen, wenngleich sie noch immer ziemlich groß ist. Ferner haben sich auch die Warenpreise erhöht, was in einer Steigerung der Großhandelsindexziffer von 11,9 auf 12,1 im Juli d. J. gegenüber einer Ziffer von 10,7 im Juli des Vorjahres zum Ausdruck kommt. Die Folgen dieses Steigens der Indexziffer sind die Lohnerhöhungen.

Außenhandel und auswärtige Wirtschaftspolitik.

Der deutsche Außenhandel im Juli weist einen Einfuhrüberschuß von rund 10 Milliarden Mark auf. Der Passivsaldo hat sich also gegenüber dem Vormonat mehr als verdoppelt und ist auch bei Berücksichtigung der Markentwertung seinem Goldwert nach stark angewachsen. Wie die folgende Tabelle zeigt, hat sich die Einfuhr um 0,77 Millionen Tonnen oder 11,3 Milliarden Mark vermehrt; die Ausfuhr dagegen ist der Menge nach um 0,24 Millionen Tonnen zurückgegangen bei einer

Wertsteigerung von 5,4 Milliarden Mark. Den stärksten Anteil an der mengemäßigen Zunahme der Einfuhr hat wiederum der Steinkohlenimport (+ 15,4 Millionen Doppelzentner), den der Verlust Oberschlesiens, die Reparationslieferungen und der Rückgang der Produktion notwendig machten.

Monat	Mengen in 1000 dz		Überschuß der Ausfuhr +	Wert in Millionen M		Überschuß der Ausfuhr +	Berlin Durchschnittskurs a. New York
	Einfuhr	Ausfuhr		Einfuhr	Ausfuhr		
August 1921	21 109	18 277	— 2 832	9 418	6 677	— 2 741	84,31
Septbr. „	25 326	18 707	— 6 619	10 668	7 519	— 3 149	104,91
Oktbr. „	30 048	19 731	— 10 317	13 875	9 711	— 4 164	150,20
Novbr. „	25 346	19 079	— 6 267	12 278	11 931	— 347	262,66
Dezbr. „	20 857	19 295	— 1 562	13 707	14 554	+ 847	191,93
Januar 1922	23 118	20 271	— 2 847	12 767	14 528	+ 1 761	191,81
Februar „	14 752	17 473	+ 2 721	12 047	14 540	+ 2 501	207,82
März „	26 446	21 526	— 4 920	22 919	21 285	— 1 634	284,19
April „	28 889	21 760	— 7 129	28 261	22 995	— 5 266	291,—
Mai „	38 098	20 933	— 17 165	32 444	27 152	— 5 292	290,11
Juni „	40 292	18 798	— 21 494	34 382	30 341	— 4 041	317,44
Juli „	47 982	16 365	— 31 617	45 738	35 707	— 10 031	493,22

Insgesamt stellt sich in den ersten sieben Monaten des Jahres 1922 die Einfuhr auf 219,6 Millionen Doppelzentner im Werte von 188,6 Milliarden Mark, die Ausfuhr auf 137,2 Millionen Doppelzentner im Werte von 166,5 Milliarden Mark.

Das Goldzollgeld ist wieder stark erhöht worden. Seit Anfang 1920 wurden folgende Sätze notiert:

1. Januar 1920	900 %	19. Juli 1922	9400 %
25. Mai 1920	700 %	26. „ 1922	10400 %
10. Oktober 1920	900 %	1. August 1922	11400 %
20. „ 1921	1900 %	9. „ 1922	11900 %
23. November 1921	3900 %	16 „ 1922	14400 %
1. März 1922	4400 %	23. „ 1922	17400 %
1. April 1922	5900 %	30. „ 1922	21800 %
25. Juni 1922	6400 %	6. September 1922	28900 %
11. Juli 1922	7900 %	13. „ 1922	33900 %

Vom 3. September ab erfolgt die Erhebung der Ausfuhrabgabe bis auf weiteres, soweit Ausnahmen nicht ausdrücklich zugelassen sind, unter Berechnung eines Zuschlags von 60 % auf die Sätze des Ausfuhrabgabentarifs vom 27. Oktober 1921.

Der Reichsverband der deutschen Industrie teilt mit: „Der Vorstand des Reichsverbandes hat in seiner letzten Sitzung zur Frage der Erhöhung der Ausfuhrabgabe Stellung genommen. Mit Bedauern wurde festgestellt, daß der scharfe und einmütige Protest von Handel und Industrie trotz eingehender Begründung und sachverständiger Nachweisungen die Reichsregierung nicht von der Erhöhung der Ausfuhrabgabe um 30 und 60 % abzuhalten vermocht hat. Nachdem das Reichswirtschaftsministerium zuerst versucht hatte, die Erhöhung der Ausfuhrabgabe durch den Beschluß eines für diese Frage unzuständigen Sonderausschusses des Reichswirtschaftsrats zu decken (in diesem Ausschuß hatten die Vertreter von Handel und Industrie gegen die Erhöhung, die Arbeitervertreter in gleicher Zahl für diese Erhöhung gestimmt, und den Ausschlag für die Erhöhung sollte dann die Stimme eines „Verbraucher"-Vertreters, eines Kunstmalers, geben), erzielte sie auch im Wirtschaftspolitischen Ausschuß des Reichswirtschaftsrats nur eine ganz geringe, bei der einschneidenden Bedeutung der beabsichtigten Maßregel sicherlich unzureichende Mehrheit. Einstimmig sprach sich der Vorstand des Reichsverbandes der deutschen Industrie dahin aus, daß die deutsche Ausfuhr im Interesse unserer Zahlungsbilanz unter Anspannung aller Kräfte gefördert werden müßte, anstatt daß man sie durch einen Ausfuhrzolltarif und durch dessen scharfe Erhöhung erschwert und vermindert. (Man darf sich durch die aufgeblähten Papiermarkziffern der Ausfuhrstatistik nicht darüber täuschen lassen, daß unsere Ausfuhr in der Menge nur einen Bruchteil der vor dem Kriege möglichen deutschen Ausfuhr noch beträgt, für wichtige Ausfuhrindustrien geradezu unerhört zurückgegangen ist. Auf dem Gebiete des Eisens und der Eisenindustrie ist Deutschland, vor dem Kriege das erste Ausfuhrland der Erde, jetzt zu einem Lande geworden, in dem die Einfuhr größer ist als die Ausfuhr. Die Schwierigkeiten des Ausfuhrgeschäfts sind in der ernstesten Weise angewachsen. Eine Erhöhung der Ausfuhrabgabe unter diesen Umständen erscheint als verkehrte und gefährliche Maßregel.) Der Vorstand des Reichsverbandes der deutschen Industrie beschloß, mit allem Nachdruck nicht nur gegen die Erhöhung, sondern überhaupt für Aufhebung der Ausfuhrabgabe und für Freilassung der Ausfuhr von der Umsatzsteuer einzutreten."

Geld- und Kapitalmarkt.

Der deutsche Währungsmarkt steht seit einiger Zeit unter dem Zeichen wesentlicher Wertschwankungen mit ausgesprochener Tendenz relativer Besserung der Markvaluta. Das fällt besonders scharf in die Augen, wenn man sich vergegenwärtigt, daß am 25. August in der Periode höchster politischer Krise der Dollar einen Preisstand von 2300 bis 2400 M an den deutschen Finanzplätzen erreicht hatte. Diese rückläufige Entwicklung der Devisen, der die innerdeutsche Warenpreislage — so rasch sie der Hochbewegung der Devisen gefolgt war — sich im ganzen bis jetzt erst kaum merkbar angepaßt hat, hat zum großen Teil aber keineswegs ausschlaggebend ihre Ursachen in der verhältnismäßigen politischen Entspannung, welche die jüngste Zeit gebracht hat. Das Pariser Kompromiß, die Hinausschiebung der deutschen Barleistung für die Reparation um 6 Monate, die vorläufige Ausschaltung der französischen Gewaltpolitik durch Sanktionen, die Symptome deutsch-französischer wirtschaftlichen Annäherung (Stinnes-Lubersac-Vertrag) haben am Devisenmarkt wenigstens der Markpanik eine Ende bereitet und den Boden für eine relative Erholung der Markwährung geschaffen.

Datum	Durchschnitt	Höchster	Niedrigster
21. 8.—26. 8.	1589.17	1975.—	1170.—
28. 8.— 2. 9.	1466.67	1725.—	1300.—
4. 9.— 9. 9.	1371.67	1460.—	1250.—
11. 9.—16. 9.	1522.92	1600.—	1460.—
21. 8.—26. 8.	7110.—	8850.—	6475.—
28. 8.— 2. 9.	6518 33	7850.—	5600.—
4. 9.— 9 9.	6140.83	6525.—	5625.—
11. 9.—16. 9.	6757.50	7090.—	6450.—

Erhöhung des Reichsbankdiskonts von 6 auf 7 %.

Am 28. Juli d. J. hatte die Reichsbank ihren Diskontsatz von 5 auf 6 % erhöht. Genau einen Monat später, am 28. August, mußte sie zu einer abermaligen Erhöhung schreiten. Der Diskontsatz hat sich von 6 auf 7 % und der Lombardzinsfuß von 7 auf 8 % erhöht. Es spricht für die behutsame Diskontpolitik, welche die Leitung der Reichsbank von jeher verfolgt hat, daß sie trotz der katastrophalen Erscheinungen auf dem Geld- und Devisenmarkt wieder nur eine einprozentige Diskonthinaufsetzung beschlossen hat. Die Reichsbank war dabei offenbar von dem Wunsche geleitet, in das ohnedies gegenwärtig sehr aufgeregte Wirtschafts- und Geschäftsleben nicht noch eine weitere Nervosität hineinzutragen. Ob diese Heraufsetzung bei der riesigen Beanspruchung der Reichsbank einen ausreichenden Einfluß auf dem Geldmarkt ausüben wird, bleibt dahingestellt.

Wieviel gegenwärtig die offiziellen Diskontsätze in den einzelnen Ländern betragen, zeigt nachstehende Tabelle:

Deutschland seit 28. 8. 22	7 %	Österreich seit 28. 11. 21	7 %
England seit 13. 7. 22	3 %	Frankreich seit 11. 3. 22	5 %
Ver. Staaten seit 21. 6. 22	4 %	Holland seit 18. 7. 22	4 %
		Schweiz seit 17. 8. 22	3 %.

Die Zahlungsmittelnot, unter der die deutsche Wirtschaft gegenwärtig leidet, wird durch einen Vergleich mit amerikanischen Verhältnissen in ein grelles Licht gerückt. Nach einer Mitteilung des FPS. hat sich im Fiskaljahr 1921/22 nach dem Stand vom 1. Juli der Umlauf von Zahlungsmitteln in den Vereinigten Staaten auf 4 375 555 653 Dollars belaufen gegen 4 839 611 851 Dollars am 1. Juli 1921. Bei einer Einwohnerzahl von

109 743 000 waren am 1. Juli pro Kopf der Bevölkerung 39,87 Dollars im Umlauf gegen 44,78 Dollars am selben Tage des Vorjahres bei einer damaligen Bevölkerungszahl von 108 087 000. — Wie sieht es demgegenüber in Deutschland aus? Am 1. Juli 1921 belief sich der Zahlungsmittelumlauf auf 75 Milliarden, am 1. Juli 1922 auf 169 Milliarden Mark. Legt man eine Einwohnerzahl von 65 Millionen inklusive der abgetretenen, aber noch mit deutscher Währung ausgestatteten Gebiete zugrunde, so waren am 1. Juli 1921 1154 M, am 1. Juli 1922 2600 M Noten pro Kopf der Bevölkerung im Umlauf. Bei einem Dollarstand von 75 M waren 1154 M = 15½ Dollars, bei einem Dollarstand von 375 M waren 2600 M = 7 Dollars im Umlauf. Einmal ergibt sich hieraus, daß die Vermehrung der Zahlungsmittel in keiner Weise mit der sinkenden Kaufkraft der Mark Schritt gehalten hat, sodann — und hierin liegt die große Bedeutung des Vergleichs — erfahren wir die erschreckende Tatsache, daß die Kaufkraft des Nordamerikaners etwa 39 Dollars, die des Deutschen aber nur 7 Dollars beträgt. Nach dem gegenwärtigen Stand liegen die Dinge noch viel ungünstiger.

Der Kapitalmarkt brachte mit Ausnahme der inländischen Anleihen eine Abschwächung, veranlaßt durch das Sinken der Devisenkurse. Nur die Werte mit valutarischem Charakter oder Einschlag hielten oder erhöhten ihre Kurse, die übrigen weisen durchweg Rückgänge auf. Auch die Kurssumme der ausländischen Anleihen verminderte sich fühlbar. Siehe Börsenindexzahlen der Frankfurter Zeitung.

	1921	1922						
	Anf. Jan.	28. Juli	4. Aug.	11. Aug.	18. Aug.	25. Aug.	1. Sept.	8. Sept.
Aktien . . .	14 989	40 586	44 792	53 841	59 487	82 599	66 716	64 879
Inl. Anleihen .	849	1 017	1 046	1 105	1 109	1 378	1 395	1 444
Ausl. Anleihen	934	7 875	10 765	11 601	17 200	32 530	33 075	26 205
Zusammen . .	16 772	49 478	56 603	66 556	77 796	116507	101186	92 528

umgerechnet in Relativzahlen:

	1921	1922						
	Anf. Jan.	28. Juli	4. Aug.	11. Aug.	18. Aug.	25. Aug.	1. Sept.	8. Sept.
Aktien . . .	100	271	299	359	397	551	445	433
Inl. Anleihen .	100	120	123	130	131	162	164	170
Ausl. Anleihen	100	843	1152	1243	1842	3483	3539	2805
Zusammen . .	100	295	338	397	464	695	603	552

Der Notenumlauf und seine Deckung:

Aus dem Reichsbankausweis in M:	11. August	19. August	23. August
Notenumlauf . .	189 794 722 000	205 275 349 000	215 168 262 000
Metallbestand . .	1 024 850 000	1 026 623 000	1 025 921 000
Disk.Reichsschatzanweisungen .	207 858 232 000	218 439 021 000	224 482 734 000
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine	13 083 023 000	16 598 678 000	20 503 192 000
Wechsel u. Schecks	8 122 066 000	12 265 051 000	16 727 843 000

Aus dem Reichsbankausweis in M:	31. August	7. September
Notenumlauf . .	238 147 160 000	252 373 738 000
Metallbestand . .	1 027 515 000	1 027 943 000
Disk.Reichsschatzanweisungen .	249 765 773 000	251 765 054 000
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine	23 239 947 000	23 875 562 000
Wechsel u. Schecks	21 704 341 009	27 261 827 000

In der Zeit vom 11. August bis 7. September steigerte sich der Notenumlauf der Reichsbank um 62 579 016 000 Mark. Der Metallbestand stieg in der gleichen Zeit um 3 093 000 M. Diskontierte Reichsschatzanweisungen stiegen um 43 906 822 000 M. Reichskassen- und Darlehnskassenscheine um 10 792 539 000 M und Wechsel und Schecks um 19 139 761 000 M.

Konzernbildungen und Interessengemeinschaften.

1. Enge Beziehungen zwischen der Deutschen Kunstleder A.-G. in Kötitz und der Poppe & Wirth A.-G. in Berlin läßt die mit 4 000 000 M Stammkapital erfolgte Gründung der Wachstuchdruckerei G. m. b. H. in Kötitz erkennen. Die Poppe & Wirth A.-G. bringt 2 Millionen Sachwerte in die neue Gesellschaft ein.

2. Die Generalversammlung der Hartung A.-G. Berliner Eisengießerei und Gußstahlfabrik ergab, daß die Majorität der Aktien an die A.E.G. verkauft ist. Bei der A.E.G. mag für den Erwerb die Sicherstellung ihres Gußbedarfs bestimmend gewesen sein.

3. Interessengemeinschaft Pschorr-Schultheiß-Patzenhofer. Das Familienunternehmen des Pschorrbräus wird in eine A.-G. mit einem Grundkapital von 12 Millionen Mark umgewandelt werden. Ein Teil der Aktien wird mit solchen der Schultheiß-Aktienbrauerei ausgetauscht werden. Weiterhin wird ein Austausch von Mitgliedern beider Aufsichtsräte stattfinden, insbesondere werden die beiderseitigen Interessen sich auf den Einkauf der Rohstoffe und den Produktionsvertrieb beziehen. Der ursprüngliche Konzernskern Schultheiß-Patzenhofer ist nunmehr erweitert durch die Interessengemeinschaft Schultheiß - Pschorr einerseits und die Gemeinschaft Schultheiß - Patzenhofer - Ostwerke und Ostwerke und Kahlbaum andererseits.

4. Eine ziemlich umfassende Kombination wird um die Sachsenwerk Licht- und Kraft-A.-G. gebaut. Mitteilungen sprechen von einer Kombination, in die der Phönix, die Rheinischen Stahlwerke, die Dessauer Gasgesellschaft und die Elektrotechnische Fabrik Rheydt, Max Schorsch & Co. A.-G., einbezogen sind. Es entsteht auf diese Weise ein Großkonzern, den sowohl eine erste Montangesellschaft mit ihren Handelsverbindungen als eine Beleuchtungsunternehmung und ein starker Interessent der Elektroindustrie angehören. Es wiederholt sich hier also der Vorgang, wenn auch nicht in gleichem Maßstab, der zur Bildung der Gruppe Rhein-Elbe-Schucker-Union unter Stinnesscher Leitung geführt hat.

5. In der außerordentlichen Generalversammlung der S. Marx Kommanditgesellschaft auf Aktien in Berlin wurde die Anlehnung an die Internationale Handelsbank in Wien beschlossen. Finanziell prägt sich die Transaktion in der Überlassung von 120 Millionen Mark neugeschaffener Marx-Aktien zu pari und mit Dividendenberechtigung ab 1. Oktober 1922 an ein unter Führung der österreichischen Gesellschaft stehendes Konsortium aus. Die große Bedeutung des engen Zusammenschlusses wird erst dadurch klar, daß die österreichische Gesellschaft eine führende Rolle in der tschechischen Porzellan- und Kaolinindustrie spielt, und auch in der chemischen Industrie Österreichs erhebliches Interesse hat. Die Marxbank firmiert jetzt Internationale Handelsbank in Berlin.

6. Neue Ausdehnung des Karstadt-Konzerns. In den Aufsichtsrat der Lindemann & Co. A.-G. sind die Bankdirektoren Arioni und Dr. Schacht als Finanzberater der Rudolf Karstadt Aktiengesellschaft in Hamburg gewählt worden. Die Lindemann & Co. A.-G. erhöht ihr Grundkapital auf 20 Millionen Mark Stammaktien und 1 Million 7 % mit 130 % rückzahlbaren zehnstimmigen Vorzugsaktien. Sie übernimmt die in Berlin, Görlitz, Guben, Bremerhaven, Spandau, Harburg und Goslar gelegenen Warenhausgeschäfte von 5 Firmen, nämlich Lindemann & Co., Berlin, Sigmund Levy & Co., S. Schwartz, M. Hirsch und Adolf Weinberg.

7. Der Zusammenschluß der Vereinigten Deutschen Nickelwerke vorm. Fleitmann, Witte & Co. A.-G. mit den Firmen C. Heckmann A.-G., Duisburg, Selve A.-G., Altena in Westfalen und Wielandwerke A.-G. in Ulm zu einer Interessengemeinschaft ist vollzogen. Man geht wohl nicht fehl, in diesem Vorgang, der eine bedeutsame Konzentration in der Deutschen Walzwerksindustrie darstellt, eine Folge der außerordentlichen Verteuerung der Rohmetalle infolge der Wertsteigerung

der ausländischen Zahlungsmittel zu erblicken. Durch den Zusammenschluß hoffen die genannten Firmen, den Einkauf im Großen zu bewerkstelligen und den Markt sowie die Ausfuhrpreise für ihre Halbfabrikate günstiger gestalten zu können.

8. Die Aktienbrauerei zum Löwenbräu in München und die Gabriel und Josef Sedlmayer, die Spaten- und Franziskaner Leistbräu A.-G., München, haben einen Interessengemeinschaftsvertrag abgeschlossen, die Selbständigkeit und Rechtspersönlichkeit beider Gesellschaften wird vollständig gewahrt.

9. Die Verwaltung der Rositzer Zuckerraffinerie beruft auf den 28. September 1922 nach Berlin eine außerordentliche Generalversammlung ein, der ein mit der Zuckerraffinerie Halle und den in der Mitteldeutschen Zuckervereinigung der Rohzuckerfabriken zusammengeschlossenen Rohzuckerfabriken getroffenes Abkommen vorgelegt werden soll. Auf Grund dieses Abkommens übertragen die erwähnten Rohzuckerfabriken die Verarbeitung ihrer Erzeugung an die beiden Raffinerien Halle und Rositz.

10. Der vor kurzem geschaffenen engen Verbindung der Bergwerks A.-G. Konsolidation in Gelsenkirchen-Schalke mit der Mannesmannröhrenwerke A.-G. in Düsseldorf soll nunmehr die völlige Übernahme durch Mannesmann erfolgen.

11. Die Frankfurter Allgemeine Versicherungs-A.-G. wird im Einvernehmen mit der Karlsruher Lebensversicherung a. G. zu Karlsruhe die Gründung einer A.-G. unter der Firma Karlsruher Lebensversicherungsbank A.-G. zu Karlsruhe vornehmen. Damit vollzieht sich die erste jener Umgründungen valutabelasteter Gesellschaften. Die Karlsruher Lebensversicherung a. G. hat bedeutende Valutaversicherungsinteressen in der Schweiz zu tragen. Unter diesen Umständen findet die „Karlsruher Leben" zur Sicherstellung ihrer künftigen Wettbewerbsfähigkeit und zur Erhaltung ihrer Organisation auf gesunder Grundlage Anschluß an den starken Konzern der Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-A.-G., die ihrerseits, mit Valutaschulden unbelastet, damit eine Ergänzung ihrer eigenen Lebensversicherungsinteressen gewinnt.

12. Die Gruppe der Eisenhandelsfirma J. Adler jun. in Frankfurt a. M. hat ihren Interessenkreis auch in Österreich durch eine Beteiligung vergrößert, die sie als Mitglied eines Syndikats an der neugegründeten Stahl- und Röhrenwalzwerk A.-G. (Starag) in Wien erwarb. Zugleich wurde als Handelsgesellschaft dieses Unternehmens sowie zur Vertretung der Firmen J. Adler jun. und Otto Mansfeld & Co. in Berlin, welch letztere gleichfalls dem Syndikat für die Starag angehört, die Rhein-Donau Montan- und Eisenhandels-A.-G. errichtet.

13. Das Hamburgische Weltwirtschaftsarchiv und das Kieler Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr haben eine enge Arbeitsgemeinschaft vereinbart, derart, daß vom 1. Januar an die Weltwirtschaftlichen Nachrichten des Kieler Instituts mit dem Hamburger Wirtschaftsdienst verschmolzen werden und dieser künftig mit dem Untertitel „Weltwirtschaftliche Nachrichten" die gemeinsame Arbeit vertreten wird.

Postwesen.

Postscheckverkehrs-Statistik des Deutschen Reiches.

1922	Zahl der Konten	Gut- und Lastschriften		Bargeldlos beglichen		Guthaben durchschnittlicher
		Stückzahl	Betrag Mill. M	Betrag Mill. M	%	Betrag Mill. M
Januar	773 494	37 657 000	156 473	132 495	84,7	11 504
Februar	785 564	31 246 000	145 028	121 390	83,7	12 151
März	798 219	40 303 000	229 895	193 363	84,1	15 055
April	807 340	37 314 000	241 821	205 325	84,9	18 096
Mai	817 578	39 200 000	287 778	246 352	85,6	19 178
Juni	827 136	37 125 000	319 219	273 528	85,7	21 452

Der seit einiger Zeit versuchsweise in Betrieb befindliche drahtlose Telephondienst ist am 1. September endgültig der Öffentlichkeit übergeben worden, nachdem über ganz Deutschland eine befriedigende Sprachverständigung erzielt werden konnte. Das Recht zur Aufnahme der Nachrichten und zur Aufstellung eines drahtlosen Empfangsapparates kann jeder Abonnent des Eildienstes durch Zahlung einer an die Reichspost fließenden Gebühr erwerben. Bisher sind die Arbeiten so gefördert, daß bereits 140 Orte mit einer erheblichen Zahl Teilnehmer, die sich täglich vermehren, angeschlossen sind.

Der Blitzfunkverkehr, der bekanntlich vor einer Reihe von Monaten versuchsweise eingeführt wurde, befindet sich in rasch aufsteigender Entwicklung und hat sich seit Februar um mehr als das Zehnfache gesteigert. Die Einführung dieses Dienstes hat hiernach offenbar einem wirklichen Bedürfnis abgeholfen. Die vorher vereinzelt geäußerte Befürchtung, daß die Gebühr von 50 M für das Wort diesen Verkehr zurückhalten würde, hat sich nicht erfüllt. Die durchschnittliche Laufzeit eines solchen Telegramms — gerechnet von der Aufgabe bis zur Übermittlung an den Empfänger, die durch Fernsprecher erfolgt, — hat in den letzten Monaten 12—15 Minuten betragen; in vielen Fällen war sie geringer. Das vorliegende Ergebnis ist um so bemerkenswerter, als bis Ende vorigen Monats zunächst nur 8 Großstädte an dem Verkehr teilgenommen haben. Seit Anfang August ist der Blitzfunkverkehr auf allen Funklinien des Deutschen Reiches zugelassen. Wenn sich der Verkehr so weiter entwickelt, ist damit zu rechnen, daß seine endgültige Einführung der Telegraphenverwaltung eine neue Quelle für nicht unbeträchtliche Einnahmen erschließen wird.

Die wesentlichsten Gebühren, die nach den endgültigen Beschlüssen vom 1. Oktober 1922 an im Post-, Postscheck- und Telegraphenverkehr innerhalb Deutschlands gelten, sind folgende:

Postkarten im Ortsverkehr	M 1.50
„ „ Fernverkehr	„ 3.—
Briefe im Ortsverkehr	
bis 20 g	„ 2.—
über 20 bis 100 g	„ 4.—
„ 100 „ 250 „	„ 6.—
Briefe im Fernverkehr	
bis 20 g	„ 6.—
über 20 bis 100 g	„ 8.—
„ 100 „ 250 „	„ 10.—
Drucksachen bis 20 g	„ 1.—
über 20 bis 50 g	„ 1.50
„ 50 „ 100 „	„ 3.—
„ 100 „ 250 „	„ 6.—
„ 250 „ 500 „	„ 8.—
„ 500 g bis 1 kg	„ 10.—
Geschäftspapiere und Mischsendungen	
bis 250 g	„ 6.—
über 250 g bis 500 g	„ 8.—
„ 500 „ „ 1 kg	„ 10.—
Warenproben bis 250 g	„ 6.—
über 250 bis 500 g	„ 8.—
Päckchen bis 1 kg	„ 12.—

Pakete	Nahzone	Fernzone
bis 5 Kilo	M 30.—	M 80.—
über 5 bis 7½ Kilo	„ 40.—	„ 120.—
„ 7½ „ 10 „	„ 60.—	„ 160.—
„ 10 „ 15 „	„ 100.—	„ 280.—
„ 15 „ 20 „	„ 140.—	„ 360.—

Postanweisungen bis 100 M	M 6.—
über 100 bis 500 M	„ 10.—
„ 500 „ 1000 „	„ 12.—
„ 1000 „ 2000 „	„ 16.—
„ 2000 „ 5000 „	„ 20.—

(Meistbetrag ist von 2000 auf 5000 M erhöht.)

Die Einschreibgebühr ist auf 4 M festgesetzt. Für die Eilbestellung sind bei Vorauszahlung zu entrichten für eine Briefsendung: nach dem Ortsbestellbezirk 6 M, nach dem Landbestellbezirk 18 M; für ein Paket 12 M und 24 M.

Vorzeigegebühr bei Nachnahme	M 3.—
Zahlkarten bis 100 M einschl.	„ 3.—
über 100 „ 500 M	„ 5.—
„ 500 „ 1000 „	„ 6.—
„ 1000 „ 2000 „	„ 8.—
„ 2000 „ 5000 „	„ 10.—
„ 5000 „ 20000 „	„ 12.—
für je weitere 10000 M oder einen Teil dieser Summe mehr	„ 6.—

Für bargeldlos beglichene Zahlkarten dieselbe Gebühr, höchstens jedoch 30 M für eine Zahlkarte.

Gewöhnliche Telegramme	
für jedes Wort	M 5.—
mindestens	„ 50.—
im Ortsverkehr für jedes Wort	„ 3.—
mindestens	„ 30.—

Die Auslandsgebühren betragen vom 1. Oktober 1922 ab:

Postkarten	M 12.—
Briefe bis 20 g	„ 20.—
jede weiteren 20 g	„ 10.—
Drucksachen je 50 g	„ 4.—
Höchstgewicht 2 kg.	
Ungarn und Tschechoslowakei:	
Postkarten	„ 9.—
Briefe	„ 15.—

Reichsindexziffern.

Während im Juli mit einem Durchschnittskurs des Dollars in Berlin von 493,22 M die Reichswährung noch $^1/_{117}$ ihres Friedenswertes aufwies, wurde ihr Außenwert im Durchschnitt des August mit einem Dollarmittelkurs von 1134,56 M auf den Bruchteil $^1/_{270}$ ihres Vorkriegswertes hinabgestoßen. Dementsprechend stiegen auch der Großhandelspreisindex, Lebenshaltungsindex und Ernährungskostenindex, wie nachstehende Tabelle zeigt:

	Entwertung der Mark in v. H. des Friedensstandes	Großhandelspreis-Index	Lebenshaltungskosten-Index	Ernährungskosten-Index
Dezbr. 1921	4571,9	3487	1746	2375
Januar 1922	4570,0	3665	1825	2463
Februar „	4950,5	4103	2209	3020
März „	6769,7	5433	2639	3602
April „	6931,9	6355	3175	4356
Mai „	6910,7	6485	3462	4680
Juni „	7561,7	7030	3779	5119
Juli „	11748,9	10059	4990	6836
August „	27026,2	17990	7029	9746

Handelshochschulnachrichten.

Zum Studiendirektor der Handelshochschule Leipzig ist an Stelle des kürzlich verstorbenen Geheimen Hofrats Professor Dr. Adler der soeben auf den neugeschaffenen Lehrstuhl für Weltwirtschaftslehre und Wirtschaftskunde berufene Professor Dr. Ernst Schultze vom Senat der Handelshochschule gewählt worden.

Der Übergang der Handelshochschule München an die Technische Hochschule München. Nachdem die Handelshochschule München 12 Jahre als selbständige Anstalt bestanden hat, geht sie nun in Staatsbesitz als neue wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der Technischen Hochschule über. Die Aufgabe der Selbständigkeit der Handelshochschule ist zuerst und vor allem durch die allgemeine Finanznot bedingt worden. Die Träger dieser Anstalt: Stadtrat, Handelskammer, Handelsverein konnten und wollten die immer steigenden Lasten nicht mehr tragen, zumal die bayerische Industrie als besonderes Organ nicht nur nichts zum Unterhalt der Hochschule beigetragen hat, sondern sich sogar aus persönlichen Gründen in Oppostionsstellung befunden und damit zum Untergang der Hochschule den Grund gelegt hat. Es wurden schon seit mehreren Jahren freigewordene Lehrstühle nicht wieder besetzt und kein Versuch gemacht, die wegberufenen Dozenten zu halten, um so die Lasten einer eventuellen Liquidation so gering wie nur möglich zu halten. Das führte zu einer Verarmung des Lehrkörpers und immer größerer Belastung der noch vorhandenen Dozenten bei dem gewaltig ansteigenden Besuch der Hochschule. Zuletzt waren nur noch drei hauptamtliche Dozenten da. Einen so gewaltigen Staatszuschuß zu erhalten, daß die 10 hauptamtlichen Dozenturen wieder besetzt werden konnten, war ganz ausgeschlossen. Bei dem Bestand an gleichartigen Lehrstühlen an den anderen beiden Hochschulen der Stadt: der Universität und der Technischen Hochschule bedeutete dies aber auch eine gewisse Verschwendung von Mitteln, die wir uns nur vor dem Kriege leisten konnten. Die Arbeitsgemeinschaft mit diesen beiden Hochschulen war denn auch seit dem Kriege in immer stärkerem Maße ausgebaut worden, ohne daß den berechtigten Interessen der Studierenden Eintrag geschehen ist. Volkswirtschaftliche, juristische und sämtliche allgemein bildenden Vorlesungen wurden auf diese Weise erspart, die Handelshochschule konnte sich auf die Besetzung der ihr eigentümlichen Vorlesungen der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, der Rechtslehre und der Fremdsprachen beschränken. Als aber auch hierfür die notwendigen Mittel zu fehlen begannen, gab es für die Träger der Handelshochschule nur noch die beiden Fragen: Übergabe an den Staat oder Auflösung der blühenden Anstalt.

Daß nun der Staat, nachdem die Technische Hochschule den dringenden Wunsch nach Ausgestaltung des wirtschaftswissenschaftlichen Unterrichts geäußert hatte, die Handelshochschule so billig wie nur möglich zu erwerben suchte, ist sehr wohl verständlich. Finanzielle Interessen des Staates führten deshalb nicht nur zu wesentlichen Abstrichen an der Vorlage der Technischen Hochschule, sondern auch zu wesentlichen Erhöhungen der den Trägern verbleibenden Lasten neben der vertragsgemäßen Zuschußleistung von 300000 M auf die Dauer von 12 Jahren.

An der Technischen Hochschule wird am 1. Oktober eine neue, siebente, wirtschaftswissenschaftliche Abteilung gebildet, die die Aufgaben der Handelshochschule erfüllt. Diese Abteilung umfaßt den gesamten betriebswirtschaftlichen, volkswirtschaftlichen, rechtlichen und fremdsprachlichen Unterricht. Selbstverständlich stehen den Studierenden dieser Abteilung die Vorlesungen aller übrigen Abteilungen zur Benutzung frei, unter denen sich bekanntlich auch eine landwirtschaftliche befindet. Das Vorlesungsprogramm der neuen Abteilung, das eben erschienen ist, zeigt die Fülle der Studienmöglichkeiten. Vier Seminare, betriebswirtschaftliches, volkswirtschaftliches, rechtliches und fremdsprachliches, mit reichhaltigen Handbibliotheken und günstigen Arbeitsräumen stehen den Studierenden zur Verfügung. Somit ist zu hoffen, daß der Neuaufbau der staatlichen Handelshochschule die guten Traditionen der alten Handelshochschule nicht nur übernimmt, sondern an neuen Auf- und Ausbau der betreffenden Wissenschaften selber herangeht.

Bücherbesprechung.

Dr. Hans Simon, Wie entsteht eine Zeitung? Zellenbücherei Dürr & Weber, Leipzig 1922. 91 S. 70 M.

Das vorliegende Büchlein gibt Einblick in das Wesen der Presse und charakterisiert auch Beruf und Arbeitsweise des Journalisten. Von einem erfahrenen Praktiker in Form von Tagebuchblättern geschrieben, wird der Leser mit Einzelheiten des redaktionellen und des technischen Betriebes bekanntgemacht. Die verschiedenen Ressorts, der Kampf um den Platz in der Zeitung, die

Schwierigkeiten des Einrichtedienstes, die Beschaffung des Materials durch das W. T. B., die Korrespondenzen und die Korrespondenten, durch Archiv und Bibliothek werden eingehend gewürdigt. Für Abwechslung sorgt die Wiedergabe des „Zeitungs-Knigge" und sonstiger Scherze. Inseratenteil, Druckerei, Expedition sind nicht vergessen, und endlich werden die deutschen Zeitungen nach ihrer Parteirichtung und ihren Vorzügen gekennzeichnet. Schnelligkeit und Zuverlässigkeit, als Wesensbedingungen des Journalismus, erklären die „Großmacht" der Presse. Obst.

Literatur-Übersicht.

September.

a) Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten!)

Bank- und Börsenwesen — *Bastian, E.*, Landesbankdirektor, In der Bankdirektion. Stuttgart, Muthsche Verlagsbuchhandlung. Gr.-8°. 78 S. M 150.—.

Betriebswissenschaft — *Žižek, Fr.*, Fünf Hauptprobleme der statistischen Methodenlehre. München, Duncker u. Humblot. Lex.-8°. 54 S. M 36.—.

Buchhaltung — *Großmann, H.*, Einführung in das System der Buchhaltung auf Grund der Bilanz. 2. verb. Aufl. Berlin, Spaeth u. Linde. Kl.-8°. 134 S.

— *Klocke, W.*, Wichtige Buchungs- und Bilanzfälle. Leipzig, A B C-Verlag. Kl.-8°. M 56.—.

— *Oberbach, Joh.*, Kaufmännische Buchführung. Nordhausen, Heinr. Killinger. Gr.-8°. 190 S.

— *Schaw, M.*, Buchhaltung der Fabrik. Hamburg, Hanseat. Verlagsanstalt. Kl.-8°. 266 S. M 110.—.

— *Schmid, A.*, Die Bücher- und Bilanzrevision und das Institut der Bücherrevisoren. 2. Aufl. Wien, F. Deuticke. Lex.-8°. 132 S. M 64.—.

— *Schreier*, Bilanz-Statistik. Berlin, Organisation. Lex.-8°. 25 S. M 35.—.

— *Stertz, W.*, Ausscheidung der Scheingewinne. Leipzig, A B C-Verlag. Kl.-8°. 28 S. u. Tafeln. M 28.—.

Steuern — *Haußmann, Höpker, Rosendorff*, Steuerliche Bewertung des Vermögens. Berlin, Spaeth u. Linde. Lex.-8°. 292 S. M 180.—.

— *Karger, A.*, Besteuerung der Gesellschaftsformen. Berlin, O. Elsner. Kl.-8°. 123 S. M 90.—.

Wirtschaftsleben — *Belotzwetow*, Rußlands Zukunftswege. Lex.-8°. 44 S. M 50.—.

— *Kielska, J. C.*, Die niederländischen Kolonien in Südost-Asien im Weltverkehr. Jena, Fischer. Lex.-8°. 16 S.

— *Ottel*, Technik des wirtschaftlichen Verkehrs. Wien, Hölder. Lex.-8°. 304 S. M 190.—.

— *Securius, Dr. Th.*, Der Güterverkehr. Nordhausen, H. Killinger. Lex.-8°. 262 S.

Wirtschaftspolitik — *Schmalenbach*, Goldmarkbilanz. Berlin, Springer. Lex.-8°. 60 S. M 63.—.

— *Sering*, Die Krisis der Weltwirtschaft und die auswärtige Wirtschaftspolitik. Jena, Fischer. Lex.-8°. 24 S. M 15.—.

— *Zeiler-Wassermann-Siegel*, Wie soll der Handel kalkulieren? München, J. Schweitzer. 8°. 32 S. M 30.—.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Geldknappheit. Von *Alfred Lansburgh.* Die Bank 1922, Heft 7.

— Goldmarkbilanzierung. Von *Fr. Neisser.* Plutus XIX, 17.

— Kapitalmarktpolitik. Von *Fritz Naphtali.* Plutus XIX, 17.

Fortbildung — Arbeitsgemeinschaft und Sprachunterricht. Von *Glauser.* Handelsschulwarte II, 18.

— Ausbildung der Handelslehrer. Von *H. Großmann.* Handelsschulwarte II, 14.

— Psychotechnisches vom Addieren. Von *R. Wagenführ.* Handelsschulwarte II, 15, 16.

— Über die Ausgestaltung des Unterrichts in der Volkswirtschaftslehre. Von *E. Großmann.* Schweizer. handelswiss. Zeitschrift XVI, 8.

Rechtliches — Zwangsanleihe. Von *W. Koeppel.* Bankarchiv XXI, 22.

Soziales — Berufsberatung. Von *O. Menne.* Fortbildungsschule XXXI, 15.

— Das soziale Problem und die wirtschaftliche Lage. Von *B. Thorsch.* Österr. Volkswirt XIV, 42.

Steuern — Besteuerung der Niederlassung eines ausländischen Unternehmens in Deutschland. Von *C. A. Pauly.* Wirtschaftsdienst VII, 34, 36.

— Bilanz und Steuerrecht. Von *Zörner.* Technik und Wirtschaft XV, 9.

Wirtschaftsleben — Bemerkungen zur Weltwirtschafts- und Weltschiffahrtslage. Von *Cuno.* Kultur des Kaufmanns III, 12.

— China und seine Wirtschaftskrise. Von *Jul. Wilhelm.* Österr. Volkswirt XIV, 47.

— Fragen des rumänischen Wirtschaftslebens. Von *Const. Stoicescu.* Österr. Volkswirt XIV, 48.

— Gefahren des Handels in ausländischen Noten. Von *M. Schiff.* Bankarchiv XXI, 24.

— Industriefinanzierung. Von *R. Hauser.* Bankarchiv XXI, 23.

— Schutz des Betriebs- und Anlagekapitals. Von *Ludwig Ephraim.* Ökonomist XL, 2068.

Wirtschaftspolitik — Das Stinnes-Abkommen. Von *Alfred Schmidt.* Wirtschaftsdienst VII, 37.

— Finanzplan und Wirklichkeit. Von *W. Federn.* Österr. Volkswirt XIV, 42.

Mitteilung des Verlags.

Diesem Hefte liegt ein Prospekt des Verlags *Felix Meiner* in Leipzig bei, den wir der besonderen Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 60.— (freibleibend). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Berlin; Reg.Rat Dr. GEORG OBST, a.o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Prorektor d. Hochschule für Welthandel, Professor a. d. Konsularakademie, Honorardozent an der Technischen Hochschule, Wien.

HEFT 8 STUTTGART · NOVEMBER 1922 15. JAHRG.

An unsere Leser!

Seit Festsetzung des Abonnementspreises für das 4. Vierteljahr 1922, die mit Rücksicht auf die Postvorschriften schon im August erfolgen mußte, hat die Mark eine unvorhergesehene außerordentliche Entwertung erlitten. Die Papierpreise allein sind in der Zwischenzeit dermaßen gestiegen, daß die Selbstkosten für das Papier der drei Quartalshefte annähernd den ganzen Abonnementsbetrag verschlingen. Wir richten deshalb an unsere Leser die Bitte, aus freien Stücken die beiliegende Zahlkarte auszufüllen und den Mehrbetrag von M 40.— für das laufende Vierteljahr direkt an den Verlag zu überweisen. Wir hoffen, daß unserem Wunsche von allen Abonnenten willfahrt wird, um das Weitererscheinen der Zeitschrift zu sichern.

Die im höhervalutigen Ausland wohnenden Abonnenten bitten wir, den für das jeweilige Land festgesetzten Auslandspreis willig zu entrichten und zu bedenken, daß sie damit noch nicht einmal soviel bezahlen, als der Kaufkraft ihres Landes entspricht und als sie unter normalen Verhältnissen bezahlt hätten. Die Auslandspreise unserer Zeitschrift betragen: für die Schweiz Fr. 3.—; Schweden Kr. 2.10; Italien Lire 7.50; Argentinien Pes. 0.90; Brasilien Milr. 3.—; Dänemark Kr. 2.70; England und Kolonien sh 2.55; Frankreich Frs. 6.—; Griechenland Drachm. 12.—; Holland fl. 1.50; Spanien Pes. 3.—; Japan Yen 1.20; Norwegen Kr. 12.—; Amerika Doll. —.60; Belgien, Luxemburg Frs. 6.—; Tschechoslowakei K. č. 9.—; Finnland F. M. 12.—; Rumänien Leu 45.—; Jugoslawien Dinar 16.5; Bulgarien Lewa 42.—.

Der Verlag
der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Überblick.

Die letzten Wochen und ganz besonders die letzten Tage standen wieder unter dem Zeichen der sinkenden Markvaluta. Innerhalb weniger Wochen ist der Dollar um das Dreifache gestiegen, und dennoch ist diese katastrophale Entwicklung beinahe unerklärlich. Für die Reparationszahlungen war ein Moratorium zustande gekommen, neue Sanktionen waren ausgeschlossen, alles schien auf Beruhigung des Devisenmarktes hinzuweisen. Die legitime Nachfrage für die besonders großen Einfuhren an Getreide, Kohle u. a. wichtigen Rohstoffen genügt nicht zur Aufklärung. Die Spekulation hatte infolge der Kreditnot auch nicht allzuviel Mittel zur Verfügung im Inland, und vom Ausland ist die Bewegung nicht ausgegangen. Die Gründe für diese Entwicklung liegen darin, daß sowohl ausländische Zahlungsmittel als auch die wirtschaftlichen Güter nicht ihren eigentlichen Zwecken dienen, sondern als Mittel zur Werterhaltung benützt werden. Wer Devisen hat, behält sie, solange er sie nicht verwenden muß, und wer flüssige Mittel hat, legt sie in Waren an. Der Sturz des englischen Premierministers hat diese geistige Haltung noch verschärft, so daß sich die Regierung veranlaßt sah, einzugreifen und eine Notverordnung zu erlassen.

Die Notverordnung bezweckt ein Doppeltes. Einmal führt sie zu einer strengeren Überwachung des Erwerbes ausländischer Valuta auf der Grundlage des Devisenhandelsgesetzes vom 2. Februar 1922. Dann aber enthält sie noch eine zweite Bestimmung, durch die die Verwendung ausländischer Valuta im deutschen Inlandsverkehr verhindert und für den Kleinhandel auch die Preisstellung in Mark auf der Grundlage ausländischer Währung verboten ist. Damit hat die Regierung unmittelbar in den Kampf um die Aufrechterhaltung der Reichsmark als Rechnungseinheit eingegriffen. Zu dieser Frage gehört auch die Kreditnot und ihre Linderung und die Beschaffung ausreichender Zahlungsmittel, worum sich die Reichsbank besonders bemüht. Man erhofft durch Heranziehung privater Druckereien den Druck von Noten so zu beschleunigen, daß täglich rund 8 Milliarden neue Zahlungsmittel in den Verkehr fließen können.

Die große Kreditnot und die Unsicherheit der Preisgestaltung haben in den letzten Wochen bei einer Reihe von Geschäftszweigen zur Verschärfung der Zahlungsbedingungen geführt, die eigentlich nur Versuche sind, das Risiko von sich abzuwälzen. Dazu gehören insbesondere die Forderungen der Vorauszahlung bei Bestellung und gleichzeitig Fakturierung zum Preisstand des Lieferungstages. Daß dabei sofort Gegensätze zwischen Industrie und Großhandel hervortreten, ist klar. Das Risiko der Unsicherheit der wirtschaftlichen Lage kann nur gemeinsam getragen werden, eine gegenseitige Abwälzung führt nicht zur Lösung.

Aus denselben Gründen haben die deutschen Girozentralen beschlossen, an Kommunen und Kommunalverbände keinen Kredit mehr zu geben, wodurch das Reich sich genötigt sah, mit einem Vorschuß von 14 Milliarden einzuspringen.

Die Zusammenschlußbewegung hat in letzter Zeit einen fast stürmischen Charakter angenommen, wenn es sich dabei auch nicht immer um allzugroße Objekte gehandelt hat. Insbesondere sind eine Reihe von neuen deutsch-französischen Abkommen zustande gekommen, die wie der Stinnes-Lubersac-Vertrag Sachlieferungen zum Wiederaufbau zum Zweck haben.

Das Eigentum am Wert. Sein Zusammenbruch und die betriebswirtschaftliche Kalkulation.

Von H. Nicklisch, Berlin.

In Frankfurt am Schlusse der Betriebswirtschaftertagung habe ich davor gewarnt, die Frage der Scheingewinne isoliert zu behandeln. Sie steht innerhalb der gesamten Wertverhältnisse der Gegenwart, und es ist deshalb nicht möglich, sie zu lösen, ohne die Wertgrundverhältnisse wieder zu ordnen, aus deren Unordnung sie erwächst. Die Zähigkeit der Bemühungen einiger Betriebswirtschafter nach vorwiegend technischer Seite täuscht nicht darüber hinweg, daß man zuerst den falschen Weg beschritten hat, die Krankheit an den Symptomen zu kurieren. Die so begonnen haben, klammern sich noch immer an die Zeichen der Krankheit. Einer dieser Führer hat allerdings inzwischen angefangen, die Wertfragen nun auch allgemeiner anzupacken, wie seine Darlegungen während der Tagung des demokratischen Reichsausschusses zeigen, wobei ich voraussetze, daß die Presse darüber zutreffend unterrichtet war. So besteht immerhin einige Aussicht, aus der Inflation bestimmter betriebswirtschaftlicher Richtung allmählich herauszukommen und den Schleier einseitiger Auffassung, der für viele über den Geldschleier ausgebreitet ist, sich wieder verflüchtigen zu sehen. Es wäre nur zu begrüßen. Auch hier ist die Sache durch die Geschäftigkeit des einen oder anderen bereits mit Gefahren bedroht, von denen ich sie wie jede andere Sache freigehalten sehen möchte.

Viele, die die Entwicklung verfolgt haben, werden mit mir beobachtet haben, wie die Scheingewinnfrage immer mehr ohne Rücksicht auf ihren inneren Zusammenhang behandelt worden ist. Es ist kein Zweifel, daß eine Frage, die durch Veränderungen des Wertmaßes hervorgerufen ist, in erster Linie Umrechnungsfrage sein muß. In zweiter Linie erst ist sie Wertfrage; insofern nämlich, als die Lösungen der Scheingewinnfrage eine Verteilung der Einkommen als Gegenwerts für Leistungen herbeiführen können, die einzelne Glieder und das Ganze der Wirtschaft günstig oder ungünstig beeinflussen. Bei dieser Beeinflussung der Einkommen der Wirtschaftenden (einschließlich der Erzeuger) stehen wir mitten in Wertfragen. Diese Zusammenhänge

sind bisher trotz vieler Worte und vieler Versuche nicht genügend beachtet worden. Wohin die Reise bisher geführt hat, läßt sich am besten an der Berücksichtigung der Geldentwertung bei der Kalkulation der gesetzlichen Verkaufspreise zeigen. Die Wiederbeschaffungskosten sind da die Forderung des Tages. Und es hat sich ein Gegensatz herausgebildet, der heute auch das politische Leben beunruhigt, was sehr bedenklich ist: Hier Wiederbeschaffungskosten, dort Gestehungskosten. Diese Dinge müssen entwirrt werden, und es hilft gar nichts, statt dessen mit dem Stierschädel gegen die Wand zu rennen. Klären, deutlich machen, um was es sich handelt; nicht immer nur Forderungen stellen, sondern die sachlichen Zusammenhänge deutlich machen! Das ist hier die Forderung des Tages.

Nun hat eine namhafte Gruppe von Betriebswirtschaftern sich für die Wiederbeschaffungskosten entschieden, und zwar nicht allein die wissenschaftlichen Kreise, die ich weiter oben zu kennzeichnen versuchte, sondern auch andere, wie Schmidt-Frankfurt[1]). Was bedeutet das? Es zeigt zunächst, daß die Rufer im Streit ein Problem, das in erster Linie Umrechnungsfrage ist, nicht durch Umrechnung lösen wollen. Sie hätten sonst von den Gestehungskosten ausgehen müssen. Die Umrechnung dieser bietet sich als organische Lösung an. Organisch wäre auch, bei Sprüngen in der Entwicklung des Geldwerts nach unten oder oben Abstufungen in der Umrechnung als Übergänge auszubilden, die geeignet sind, die verderblichen Wirkungen solcher Wertmaßsprünge zu mindern und für die Dauer auszugleichen. Diese Übergänge wirken bei steigender Geldentwertung für die Konsumenten, im entgegengesetzten Falle für die Industrie- und Handelsbetriebe. Im ganzen wahren sie der Wirtschaft so viel Elastizität, als unter solchen Verhältnissen möglich und notwendig ist.

Ich will hoffen, daß hier nun auf der Gegenseite nicht das Argument laut wird, es laufe auf ein und dasselbe hinaus, ob für die Verkaufspreise von den umgerechneten Gestehungskosten oder von den Wiederbeschaffungskosten ausgegangen werde. Es sollte nicht nötig sein, das Abwegige solcher Meinung noch nachzuweisen. Die beiden Ausgangspunkte sind verschieden. Da ist ein Unterschied, der durch die Konjunktur auf der Warenseite bestimmt wird und der ein Risiko darstellt, dem die Unternehmer letzten Endes ihr Dasein und ihren Namen und die Berechtigung des Gewinnzuschlages in der Kalkulation verdanken. Daß es Folgen haben muß, wenn diese Unterlage fortgezogen wird, kann nicht ohne weiteres von der Hand gewiesen werden. An dieser Stelle möge es dem Leser zunächst freigestellt sein, ob er sich darüber Gedanken machen will oder nicht.

Dann ein anderer Gedankengang, der zu diesen Ergebnissen zurückführt. Wir leben in einer Zeit, in welcher der Begriff des Eigentums sehr stark in den Vordergrund des Interesses geschoben ist. Und wir wissen, daß der Mangel an wirtschaftlichen Gütern, an dem die meisten leiden, ihn so stark nach vorn gedrängt hat. Im Kern des Eigentumsbegriffes steht zweifellos das Eigentum an der Sache, an der Masse, am Quantum. Aber um diesen Kern herum hat sich im Laufe unserer arbeitsteiligen kreditwirtschaftlichen Entwicklung etwas anderes gelegt, das auch zum Eigentumsbegriffe gehört und das man als Eigentum am Wert bezeichnen kann. Dieses Eigentum am Wert ist zwar nicht so zu denken, wie der Inhaber des 6. Teils der Anteile einer Fabrik es sich dachte, der auf den Tisch schlug und sagte: „Der 6. Teil jedes Steines, jedes Nagels, jedes Kalkbröckels in dieser Fabrik ist mein!“ Mit deutlichem Hinweis im Ton, daß, wenn er das alles vom Platz wegzöge, nur noch ein Trümmerhaufen da sein würde. Es ist eben nicht zu denken als unmittelbares Eigentum an der Sache, sondern nur als mittelbares. Eigentum am Wert ist mittelbares Eigentum an den Dingen, am Quantum. Arbeitsteilige Erzeugung und kreditwirtschaftliche Entwicklung sind ohne dieses mittelbare Eigentum undenkbar. Es ist eine der allerwesentlichsten Grundlagen unseres Wirtschaftslebens geworden. Wer das, was das Wort „Eigentum am Wert“ ausdrückt, aus dem Wirtschaftsleben ziehen wollte, wie jener Aktionär die Steine und Nägel aus der Fabrik, der würde dieses zusammenstürzen sehen und unter den Trümmern mitbegraben werden. Das Eigentum am Wert ist nun heute tatsächlich so gut wie zusammengebrochen. Der Grundstücksbesitzer, dessen Grundstück mit einer Hypothek belastet ist, die er in Mark geringeren Werts zurückzahlt, kann feststellen, daß ein Teil des Werts, den der bisherige Gläubiger ihm übergeben hatte, durch die Rückzahlung nicht zu diesem zurückgelangt ist, obwohl er ihm gehört. Der Mann, der im Frieden gespart und die gesparten Beträge der Sparkasse anvertraut hat, erhält nur einen Teil der Werte, die ihm gehören, zurück. Der Sparkasse ergeht es gegenüber ihren Schuldnern nicht besser. Der Obligationär einer Aktiengesellschaft sieht einen Teil seines Werteigentums in den Wert der Aktien übergehen, die das Eigentum anderer, der Aktionäre, sind. Das alles geschieht aber ohne die Mitwirkung des einzelnen Gläubigers wie Schuldners durch höhere Gewalt. Es ist wie mit dem Strandgut, das durch höhere Gewalt einem entrissen und den Strandbewohnern zugeführt wird. Hier wie dort geschieht das alles, ich wiederhole es, ohne daß der einzelne etwas dazu tut. Freilich ist das gottlose und scheinheilige Gebet: „Herr segne unseren Strand“ kein Märchen, und ich bin nicht sicher, ob es heute am Wertstrande in manchen Gemütern nicht ebenso gottlos und scheinheilig aussieht. Aber das ändert nichts an der Tatsache, daß der einzelne zunächst nichts dazu tut. Ausgeschlossen ist es aber sicher nicht, daß mancher, der mitwirken könnte, die Dinge lösen zu helfen, sich in solcher Stimmung fernhält, weil ihm ein gesegneter Strand als „Segen“ erscheint. Diese Entwick-

[1]) „Der gerechte Preis“ im vorigen Hefte dieser Zeitschrift.

lung zeigt, was aus dem Eigentum am Wert in der Not der Zeit geworden ist. Fast kann man sagen: in der Unordnung der Geldwertschwankungen ist es zu einem freien Gute geworden, wie der Regen eines ist, dessen Wasser denen gehört, denen es zufällt, oder die Luft, die das Eigentum dessen wird, dem sie in die Lungen strömt. Wenn aber das Eigentum am Wert heute als ein solches Gut erscheint, dann ist es wie aus dem Wirtschaftskörper herausgezogen, zu dessen Grundbestandteilen es gehört. Über die Wirkung ist schon weiter oben gesprochen.

Die Forderung, auf der Grundlage der Wiederbeschaffungskosten zu kalkulieren, steht nun mit dem Eigentum am Wert in folgendem Zusammenhange. Sie ist einer der Versuche, bewußt in die durch höhere Gewalt bewirkte Eigentumsunsicherheit einzugreifen, und zwar zum Schutze des Sacheigentums der Betriebe. Sie stellt also das eigene Eigentum an der Sache dem aller anderen [2]) am Wert gegenüber. Und sie behauptet, daß das Eigentum anderer am Wert zurückstehen müsse hinter dem eigenen an der Sache, am Quantum. Kurz gesagt bedeutet sie eine Geschäftsregel, die das Eigentum am Wert erst von dem Punkt ab anerkennt, an dem das eigene Eigentum an einem bestimmten Quantum Rohstoffe, an einer bestimmten Warenmenge im assortierten Lager gesichert ist. Die Formel verlangt überall den Unterschied zwischen umgerechneten Gestehungskosten und Wiederbeschaffungskosten schon für den Einkauf der neuen Rohstoffe, Hilfsstoffe, Waren, also schon, bevor der Produktionsprozeß begonnen hat. Das widerspricht den Grundlagen unserer heutigen Wirtschaft. Die Beweisführung ist grundsätzlich und gilt für jeden Fall. Sie gilt auch, wenn zugegeben werden müßte, daß die Indices, die zurzeit für die Umrechnung der Gestehungskosten zur Verfügung stehen, den Unterschied zwischen diesen und den Wiederbeschaffungskosten ausgleichen, weil sie nicht nur die Geldwertänderungen, sondern auch den Verlauf der Warenkonjunktur zum Ausdruck bringen. Eine solche Tatsache ist allerdings Anlaß, die Meßzahlen zu verbessern, kann aber niemals einen wissenschaftlichen Grund dafür bilden helfen, die grundsätzliche und beherrschende Bedeutung der Gestehungskosten in diesem Zusammenhange zu verleugnen. Wenn die Wiederbeschaffungskosten als Kalkulationsgrundlage benützt werden, wird übrigens auch die Brauchbarkeit der Meßzahlen notwendig geringer. Denn das Streben aller nach der gleichen Menge im Lager, die vorher da war, ohne jede Rücksicht auf die allgemeinen Wertverhältnisse einem Gesamtvorrate gegenüber, der kleiner ist als früher, muß zu Preissteigerungen führen, die in den Meßzahlen mit zum Ausdrucke kommen und durch die Formel „Sicherung gegen das Risiko der Geldentwertung durch Kalkulation auf der Grundlage der Wiederbeschaffungskosten" für Geldentwertung erklärt werden, obwohl sie ihrem Grunde nach gar nicht der Geld-, sondern der Warenseite angehören.

[2]) der Konsumenten.

Die Erhaltung des Eigentums am Wert, das schon am Boden liegt, erhält dadurch, daß rücksichtslos die Erhaltung des ungeschmälerten Eigentums an der Sache betrieben wird, den Eselstritt. So notwendig es auch ist, das Eigentum am Wert wieder aufzubauen, es werden ihm doch neue Hindernisse in den Weg gelegt.

Wie die Durchführung der Forderung der Wiederbeschaffungskosten wirkt, wird sich mit ganzer Wucht erst zeigen, wenn wir nachhaltige Geldwertsprünge in entgegengesetzter Richtung erleben sollten. Ich kann mir vorstellen, daß dann die gesetzlichen Verkaufspreise nicht mehr nach den Wiederbeschaffungskosten kalkuliert werden sollen, sondern wieder nach den Gestehungskosten. Dann wird die heutige Forderung als die nicht genug bedachte Anwendung eines Mittels reiner Taktik erscheinen und die grundsätzliche Bedeutung der Gestehungskosten wird wieder klar hervortreten. Wenn dann aber für gesetzliche Verkaufspreise die Forderung erhoben wird, sie nach den Gestehungskosten zu berechnen, werden die Ohren vieler infolge der Politik, die vorher befolgt wurde, verstopft sein. Und die Verwirrung der Geister wird nun zu neuen Schwierigkeiten führen. Ist diese Verwirrung nötig? Ist es nötig, immer von einer Verwirrung in die andere zu steuern? Wenn eine Forderung als die des Tages anerkannt werden muß, so ist es die, die Köpfe zu klären und die sachlichen Zusammenhänge festzuhalten und zu verfolgen, die nur zu erkennen schon versöhnlich wirkt.

Der sachliche Zusammenhang verlangt in dem Streitfall: hie Wiederbeschaffungskosten, hie Gestehungskosten die Vorherrschaft der Gestehungskosten. Freilich müssen diese immer nach dem Verhältnis des Werts der Mark umgerechnet werden. Der Umrechnungsfaktor muß bei Artikeln des Außenhandels dem intervalutarischen Kurse, bei Waren ausreichender reiner inländischer Produktion der inneren Kaufkraft der Mark entsprechen und im übrigen zwischen diesen Polen liegen. Ich halte eine Preispolitik, die dauernd bestrebt ist, den Unterschied zwischen inländischer und auswärtiger Kaufkraft der Mark auszugleichen, für unzweckmäßig. Sie beraubt den Wirtschaftskörper eines großen Teils der ihm innewohnenden notwendigen Elastizität. Doch darf auch kein Unterschied zwischen Außen- und Innengeltung der Mark in das Wirtschaftsleben hineinkonstruiert werden. Je geringer der Unterschied draußen und drinnen im Durchschnitt ist, desto sorglicher wird bei großen Sprüngen des Geldwertes — zugunsten der Verbraucher in dem einen Fall und im anderen zugunsten der Betriebe — auf organische Übergänge gehalten werden müssen.

Die eingehende Begründung des maßgebenden Zusammenhangs habe ich in einer Darstellung der Wertbewegung in den Betrieben bereits an anderer Stelle gegeben [3]).

[3]) S. das Buch „Organisation" des Verfassers, sowie die „Wirtschaftliche Betriebslehre".

Der Einfluß der Geldwertveränderungen auf das Betriebsleben auf Grund der Untersuchung von Bilanzen der

A. E. G.
A. G. f. A.
Berliner Handelsgesellschaft.
Deutsche Bank.
Gelsenkirchner Bergwerks-A.-G.
Kons. Alk. Westeregeln.
Glauziger Zuckerfabrik.
Zellstoff Waldhof.
Hartmann Maschinen.
Stöhr Kammgarn [1]).

Von Friedrich Lehmann, Berlin.

Von dem Gedanken der „Blüte" unserer Wirtschaft, die infolge der Geldentwertung und der dadurch entstehenden Exportfähigkeit hervorgerufen ward, sind wir übergegangen zu der Prägung des Schlagwortes von der „Scheinblüte" — und jetzt ist die Erkenntnis tiefer und die Ernüchterung noch stärker geworden!

Wenn wir uns die Geschäftsberichte der letzten Zeit ansehen, z. B. den der Deutschen Bank, der Diskonto-Gesellschaft u. a., so müssen wir überall einen bitteren Unterton der Erkenntnis des Niedergangs unserer Wirtschaft feststellen. Immer mehr beginnen Vergleiche mit den Umsätzen, der Produktivität und Rentabilität des Jahres 1913, meist am Dollarkurs gemessen, aufzutauchen. Man beginnt jetzt bereits von der zunehmenden Kapitalverarmung Deutschlands zu sprechen [2]).

Als Grundlage und Ausgangspunkt einer statistischen Erfassung dieses Einflusses der Geldwertveränderung kam in meinen Untersuchungen in der Hauptsache die Bilanz, als das Zahlenbild der Unternehmung, in Frage. Um einen Querschnitt durch die Hauptarten der deutschen Betriebe herzustellen, erfolgte die Auswahl aus den 3 Hauptgruppen:

1. Anlagebedingte Industrie, zugleich Urproduktion (Kohle-, Eisen-, Kali-, Rübenzucker-Industrie).
2. Verarbeitende Industrie (Maschinen, Textil-, Holz-, Papier-, chemische, elektrische Industrie).
3. Regulierungsinstitute (Banken).

Wer sich die Bilanzen genauer ansieht, wird festgestellt haben, daß es ganz bestimmte Posten sind, die zahlenmäßig immer größer werden. Welche sind das? Der Verfasser hatte, um von der Einzelbeobachtung auszugehen, zur Veranschaulichung eines typischen Bilanzenbildes unter dem Einfluß der Geldentwertung die Bilanzen der A. G. f. A. von 1914/15—1920/21 zusammengestellt, und zwar so, daß die Einzelposten der Bilanzen nacheinander als fortlaufende Zahlenreihe durch die Geschäftsjahre hindurch erschienen.

Auf dieser Zusammenstellung bemerkt man Posten, deren Zahlenreihe annähernd gleich bleibt, nämlich:

Grundstücke,
Gebäude } (beide Posten leicht ansteigend infolge
Maschinen } Schaffung neuer werbender Anlagen),
Effekten (abnehmend),
Beteiligungen (etwas steigend),
Hypotheken
Prioritäten
Reserven
Wohlfahrts- und
Unterstützungsfonds } (verändern sich wenig).

Dagegen bemerkt man aber auch Posten, deren Zahlenreihen sich von Jahr zu Jahr ungeheuer steigern, nämlich:

Debitoren,
Kreditoren,
Kasse, Wechsel, Bank,
Vorräte,
Aktienkapital.

In der Gewinn- und Verlustrechnung steigen von Jahr zu Jahr:

Unkosten,
Abschreibungen,
Brutto- und Netto-Gewinn.

Dieses Bilanzenbild der A. G. f. A. ist typisch in den Hauptrichtungen der Zahlenreihen für die meisten veröffentlichten Bilanzen der letzten Jahre. Überall finden wir gleichbleibend oder sich nur wenig verändernd zu Buche stehen:

Grundstücke,
Gebäude,
Maschinen.

Dagegen von Jahr zu Jahr ungeheuer steigend:

Kasse, Wechsel, Bankguthaben,
Debitoren,
Vorräte, Rohstoffe,
Waren, Fabrikate.

Aktienkapital,
Reserven,
Kreditoren.

Der durch das wachsende Geschäft und die Steigerung der Löhne, Rohstoffe, Werkerhaltung bedingte Kapitalbedarf der Betriebe kommt gerade in den Bilanzen der deutschen chemischen Industrie interessant zum Ausdruck.

Bereits im Geschäftsjahre 1916/17 kommt bei der A. G. f. A. die erste Kapitalerhöhung von 19,8 auf 33 Millionen Mark. Diese hängt natürlich noch nicht in dem Maße mit der Geldentwertung zusammen, sondern ist geboten durch die Notwendigkeit, die sich für die gesamte deutsche chemische Industrie infolge der Abschließung von außen während des Krieges ergab, nämlich den Bedarf der deutschen Landwirtschaft an Stickstoff, den der Textilindustrie an Farben sicherzustellen. Als Vorzeichen des Kapitalbedarfs der A. G. f. A. ist es anzusehen, daß bereits in der Bilanz von 1916 die Kreditoren um 10,4 Millionen größer sind als die Debitoren. Sprungweise wird dieser Kapitalhunger zunächst 1917 auf 33 Millionen, dann 1919 auf 88 Millionen und 1921 auf 141 Millionen befriedigt. Verhältnismäßig spät erst erscheinen die Reserven auf 15 Millionen erhöht und ein Werkerhaltungs-Konto mit 20 Millionen 1921 in der Bilanz. Das erklärt sich aus der überraschenden Ausdehnung des Ge-

[1]) Vortrag aus dem Betriebswirtschaftlichen Seminar der Handelshochschule Berlin.

[2]) Mai—Juni 1922 geschrieben.

schäfts und dringender Notwendigkeit neuer werbender Anlagen (Zugang auf Gebäude und Maschinen-Konto).

Dieses späte Auftauchen der Stärkung der Reserven und der Einführung des Werkerhaltungs-Kontos ist übrigens allgemein zu beobachten und ein Zeichen der späten, aber dann um so tieferen Erkenntnis der Folgen der Geldentwertung. Das Werkerhaltungs-Konto ist durch die außerordentlichen Rückstellungen die darauf erfolgen, der Schutz gegen die Verringerung der Substanz des Betriebes. Es ist bedingt dadurch, daß die aktive Abzugsmethode der Abschreibungen auf der Aktivseite der Bilanz nicht mehr genügte, um die Wiederbeschaffung der notwendigen Anlagen sicherzustellen, sondern deren Kosten, die weit und immer weiter über den Anschaffungswert hinausgehen, auf der Passivseite der Bilanz als eine Art Bewertungsposten eingestellt werden müssen. Natürlich schalten bei einer Betrachtung der Bilanzzahlen die stillen Reserven aus, die das Bild manchmal wesentlich ändern können. Der größte Hort der stillen Reserven sind bei allen Unternehmungen die mit Friedens- oder Goldmark zu Buche stehenden Anlagen.

Kreditoren und Debitoren erfahren fast überall die größte Steigerung. Allgemein gedeutet, ist das ein Kennzeichen für die Ausdehnung des Geschäfts. In den Inflationsjahren aber ist diese Erscheinung auf Kosten der Geldentwertung zu setzen, denn eine Steigerung des Umsatzes, bezogen auf die Güter, und eine Steigerung der Produktivität bezogen auf die Leistungen ist mit dem Friedensstande verglichen, nur in seltenen Fällen eingetreten, sondern nach Berechnung der Deutschen Bank und anderer Betriebe eher stark zurückgegangen. Manches unerklärliche Überwiegen der Kreditoren über die Debitoren kann daraufhin untersucht werden, ob sich nicht hinter hohen Kreditoren Anzahlungen verbergen. Bei den Bankbilanzen hat dieses Überwiegen allerdings noch eine andere Bedeutung, die später dargelegt werden wird.

Außer den besprochenen Posten steigern sich von Jahr zu Jahr am meisten noch Kasse, Wechsel, Bankguthaben. Allerdings ist für diese drei zu beachten, daß hier Zufälligkeiten am Bilanztage mitspielen können.

Eine nicht in dem Maße große Erhöhung weist fast in allen Bilanzen der Posten „Vorräte“ oder „Waren“ oder „Fabrikate“ auf, denn hier haben wir es auch mit einem willkommenen Hort für stille Reserven zu tun.

Effekten und Beteiligungen zeigen ein sehr wechselndes Bild. Im allgemeinen kann man beobachten, daß mit dem Effekten-Konto beliebig jongliert wird. Die Beteiligungen erhöhen sich in der Regel etwas. Das hängt in der Gegenwart mit der Konzentrationsbewegung, mit der Bildung von Interessengemeinschaften zusammen. —

Um von diesem allgemeinen Bilde, das keinem aufmerksamen Beobachter der Zeit entgehen konnte, zu einer Statistik des Einflusses der Geldwertveränderung auf das Betriebsleben zu kommen, hat der Verfasser folgenden Weg eingeschlagen:

Eine Verarbeitung der Zahlenreihen der Einzelposten kam aus dem Grunde nicht in Frage, weil dann die Fehlerquelle des Zufalls am Bilanztage (z. B. bei den Konten Kasse, Wechsel, Bank) uns einen Streich spielen könnte. Auch die Konten Effekten und Beteiligungen, Vorräte, Waren oder Fabrikate würden, als Einzelreihen verarbeitet, ein falsches Bild ergeben, weil hier die Willkür eine Fehlerquelle darstellen könnte. Um ein durchschnittliches Bild der Richtung der Bilanzzahlen in solchen Zeiten schwankender Werte und zunehmender Bilanzwillkür zu bekommen, sind in der vorliegenden Untersuchung die Einzelposten zu ihren natürlichen Gruppen zusammengezogen. Der Zwang, dem sich manches einzelne Konto entziehen kann, nicht aber das ganze Bilanzgefüge, wird dann sichtbar.

Die Einzelposten der Passiva lassen sich zusammenziehen in die natürlichen Gruppen der Kapitalbeschaffung aus:

eigenen Mitteln,
fremden Mitteln.

Die Einzelposten der Aktiva finden ihre natürliche Vereinigung in den Gruppen der Kapitalverwendung als:

Anlagevermögen,
Betriebsvermögen.

Die Einzelposten jeder Bilanz sind also zu diesen 4 Gruppen zusammengezogen und für jedes Unternehmen in Zahlentabellen vereinigt. Diesen Ausführungen sind beigegeben die Zahlentabellen für Gelsenkirchen, A. G. f. A., Deutsche Bank sowohl in absoluten Zahlen wie in relativen. Betrachten wir nun die Tabelle der A. G. f. A. (absolut). Die Steigerung des Anlagevermögens von 14,8 in 1915 auf 73,6 Millionen in 1921 ist im Vergleich zu anderen untersuchten Betrieben sehr groß (Zugänge auf Gebäude und Maschinen-Konto). Bei vielen Betrieben erhöht sich der Buchwert der Anlagen überhaupt nicht (Zellstoff Waldhof, Glauziger Zucker), bei vielen verringert er sich (Hartmann, Stöhr). Winzig erscheint uns die Steigerung des Anlagevermögens, verglichen mit der Steigerung des Betriebsvermögens von 33,9 auf 542,9 Millionen. Die enorme Steigerung des Betriebsvermögens ist bei allen untersuchten Betrieben festzustellen. Sie setzt sich in der Hauptsache aus der Zahlensteigerung auf den Konten Kasse, Wechsel, Bank, Vorräte, Debitoren zusammen. Bei den Betrieben der anlagebedingten Industrie ist sogar zu beobachten, daß das Betriebsvermögen in den Jahren der Geldentwertung zahlenmäßig das Anlagevermögen überwiegt (siehe Zahlentabelle Gelsenkirchen, absolut). Das Anlagevermögen erscheint in der Bilanz meist im Friedenswertansatz und bleibt mit der ihm innewohnenden größeren Wertbeständigkeit von der schnelleren Zeiterscheinung wenig berührt, im Gegensatz zum Betriebsvermögen, das als Umlaufs- oder Verbrauchsvermögen schnell die Formen wechselt und hier und da erscheint (Rohstoffe, Betriebsstoffe, Zutaten, Waren, Löhne, Wechsel, Kasse usw.).

Zusammenfassend für die Aktiva ist also festzustellen:

1. Gleichbleibende Bewertung des Anlagevermögens (eher sinkende Tendenz).
2. Mit der Geldentwertung wachsende Zahlen des Betriebsvermögens.

Wenden wir uns nun zu den Passiven, zu den Gruppen der Kapitalbeschaffung. An unserem Beispiel der A. G. f. A. sehen wir die eigenen Mittel in den Jahren 1914/15—1920/21 von 39,7 auf 263 Millionen ansteigen. Diese Steigerung kommt zustande durch Kapitalerhöhungen, höheren Reingewinn, Verstärkung der Reserven. Die fremden Mittel dagegen erleben in demselben Zeitraume eine noch viel größere Steigerung (von 15,1 auf 353,5 Millionen). Diese kommt hauptsächlich durch die Kreditoren zustande.

Zusammenfassend für die Passiven ist hier wie in allen Bilanzen festzustellen:

1. Zahlenmäßige Steigerung der eigenen Mittel.
2. Noch größere der fremden Mittel.

(Die Gründe für die Steigerung der eigenen Mittel: Kapitalerhöhungen, Verstärkung der Reserven, Rückstellungen, höherer Reingewinn. Die Gründe für die Steigerung der fremden Mittel in der Hauptsache: Anwachsen der Kreditoren, Akzepte, Obligationenschulden.)

Aber auch noch etwas anderes sehen wir aus der Zahlentabelle der A. G. f. A.: 1915 verhalten sich die eigenen Mittel zu den fremden Mitteln wie 39,7 zu 15,1, d. h. die eigenen Mittel betragen weit mehr als das Doppelte der fremden Mittel. Dieses gute Verhältnis verschiebt sich nun von Jahr zu Jahr, bis es 1921 sich fast umgekehrt unserem Blicke darstellt, nämlich wie 263 zu 353. Ähnlich verschieben sich die Verhältnisse zwischen eigenen und fremden Mitteln bei Gelsenkirchen (siehe Zahlentabelle, absolut).

Diese Folge der Geldentwertung, die Umkehrung des im Frieden so überaus günstigen Verhältnisses der eigenen zu den fremden Mitteln ist in allen untersuchten Betrieben eingetreten. Nur wenige haben das günstige Verhältnis zu wahren gewußt. Wo ungefähr der Wendepunkt liegt, wird die graphische Darstellung veranschaulichen. Allerdings muß an dieser Stelle berücksichtigt werden, daß durch den Zwiespalt in der Bewertung zwischen Gold- und Papiermark unsere gegenwärtigen Bilanzen gar keine „Wagen" im wörtlichen Sinne mehr sind, und daß, sobald das Anlagevermögen schon im Frieden beschafft wurde, große stille Reserven in Papiermark angewachsen sind, die das gefährliche Bild des Überhandnehmens der fremden Mittel mildern. Auch die Gefahr der abnehmenden Liquidität wird durch den Zwiespalt in der Bewertung gemildert, da in den meisten Fällen die eigenen Mittel das Anlagevermögen um ein Mehrfaches überdecken. Doch bleibt die Verschiebung des guten Verhältnisses zwischen den eigenen Mitteln und fremden Mitteln in den Jahren der Geldentwertung und erfordert strengste Beobachtung im Interesse einer Erhaltung der Betriebe.

Die Kapitalerhöhungen treten bei manchen Gesellschaften als Folge der Notwendigkeit der Erweiterung werbender Anlagen auf (Stickstoffkonzern). Bei sehr vielen Gesellschaften bedeuten sie aber ein krampfhaftes Bemühen, die durch die Preissteigerungen immer wieder ausgehenden Betriebsmittel aufzufüllen. Die eigenen Mittel, soweit sie als Reservemittel aus Papiergeld und Effekten bestehen, werden fortschreitend entwertet, denn auch für Aktien gilt heute die Meinung, daß sie zu den Sachwerten gehören, nur in einem beschränkten Sinne. Namentlich seit sich der Aktienindex von dem Valutaindex losgelöst hat, d. h. seit die Aufwärtsbewegung der Aktienkurse nicht mehr gleichlaufend mit der Aufwärtsbewegung der Devisen geht. Als Beispiel will ich eine Aktie der Berliner Handels-Gesellschaft anführen. Sie wurde im Frieden mit 1000 Goldmark bezahlt und müßte jetzt eigentlich 60 000 M wert sein, aber sie gilt nach dem jetzigen Kursstande nur ungefähr 5000 Papiermark[3]). Daraus erklärt sich die Beobachtung, daß vorsichtige Betriebe die eigenen Mittel lieber in werbende Anlagen und wirkliche Sachwerte stecken, und daß sie in der Regel kein allzugroßes Effekten-Konto haben. Die fremden Mittel sind naturgemäß, soweit sie als Betriebsvermögen zu schnellem Umlauf verwandt werden, der fortschreitenden Entwertung ausgesetzt, doch sobald sie nicht die eigenen Mittel allzusehr überwiegen, wirken sie nur wie das Hochwasser, das in manchen Zeiten die Mauern eines festen Gebäudes umspülen kann. —

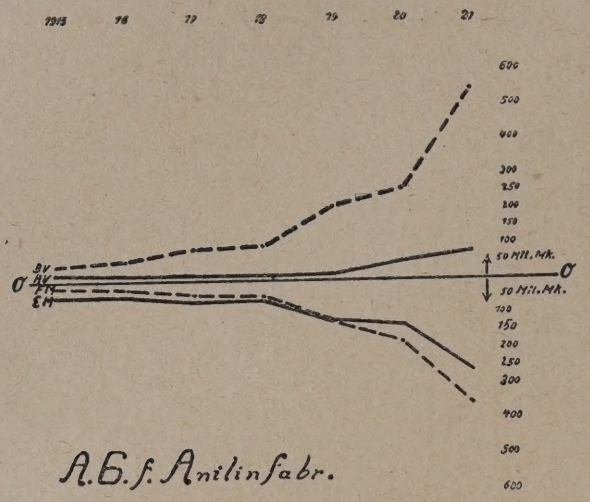
Auf diesen Zahlentabellen habe ich nun die graphische Darstellung der Bilanzen aufgestellt. Diesen Ausführungen sind beigegeben die graphischen Darstellungen der Bilanzen der A. G. f. A., der Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G., der Deutschen Bank. Zur Erklärung des Verfahrens diene folgendes: (Abbildung siehe nächste Seite.)

Nullinie ist rot (0), darüber:
die Linie des Anlage-Vermögens (A.-V.) [schwarz],
„ „ „ Betriebs-Vermögens (B.-V.) [gebr. schwarz],
ferner darunter:
die Linie der eigenen Mittel (e. M.) [schwarz],
„ „ „ fremden Mittel (f. M.) [gebr. schwarz].

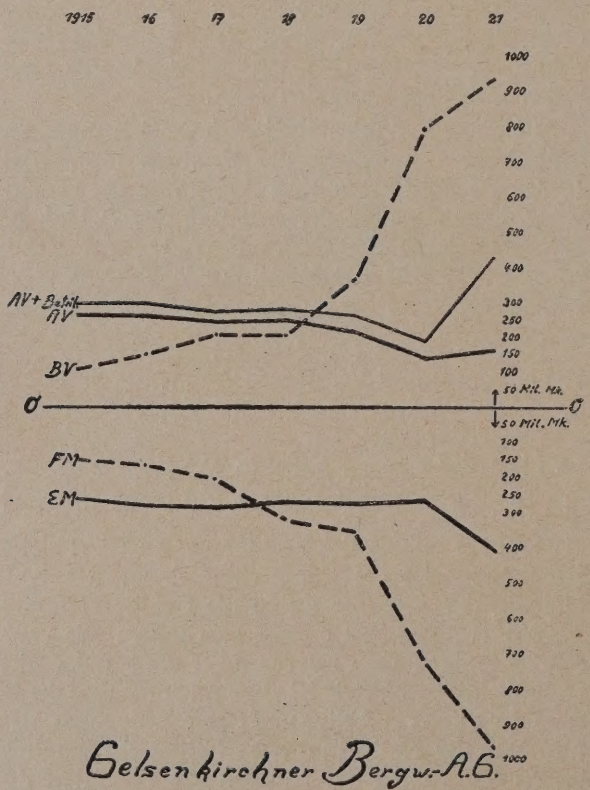
Zur Begründung des Verfahrens: Das Ziel dieser Darstellung ist die Veranschaulichung der Aufblähung der Bilanzen durch die Geldwertveränderungen. Diesem Ziel ordnen sich unter: Die zweiseitige Anlage der Kurven über und unter der Nullinie, die Symmetrie ist gegeben durch die Gliederung der Bilanz in Aktiva und Passiva. Es erscheinen also über der Nullinie: das Verhältnis der Kapitalverwendung, unter der Nullinie das Verhältnis der Kapitalquellen. Dadurch wird auch die Übersichtlichkeit der graphischen Darstellung erhöht. A.-V. und B.-V. sind von der Nullinie nach oben angesetzt, e. M. und f. M. von der Nullinie nach unten; die Maßstäbe sind auf jeder Darstellung angegeben.

[3]) Unterdessen sind die „Handelsanteile" beträchtlich gestiegen.

Aus diesen graphischen Darstellungen ergibt sich folgendes: Die Kurve des A.-V. steigt wenig an, ebenso entfernt sich die Kurve der e. M. wenig von der Nullinie nach unten.



Das Bild der Aufblähung wird erst hergestellt durch die Linie des B.-V., die namentlich von 1919 ab rapid nach oben steigt und durch die Linie der f. M., die seit 1919 rapid nach unten stürzt.



Die Aufblähung durch die Geldentwertung macht sich also bei den Industriebetrieben erst im Geschäftsjahr 1918/19 durchschnittlich geltend. Aus der graphischen Darstellung können wir sehr deutlich die Wendepunkte im Verlauf der Zahlenverhältnisse sehen. Bei Gelsenkirchen überkreuzt 1918/19 die Kurve des B.-V. das A.-V., ferner in demselben Jahre die Kurve der f. M. die e. M. Bei der A.G.f.A. überkreuzt 1920 die Kurve der f. M. die e. M. Ungefähr in diesen Jahren geben sowohl das B.-V. aus seinem Friedensverhältnis zum A.-V. und die f. M. aus ihrem Friedensverhältnis zu den e. M. heraus. Das führt uns auf die relative Wertung des Zahlenmaterials.

Die dem graphischen Bilde zugrunde liegende absolute Zahlentabelle bringt in ihrer prozentualen Verarbeitung die relative Entwicklung: 1. des Anteils der e. M. und der f. M. am Gesamtkapital; 2. die Verwendung des Gesamtkapitals als A.-V. und B.-V.

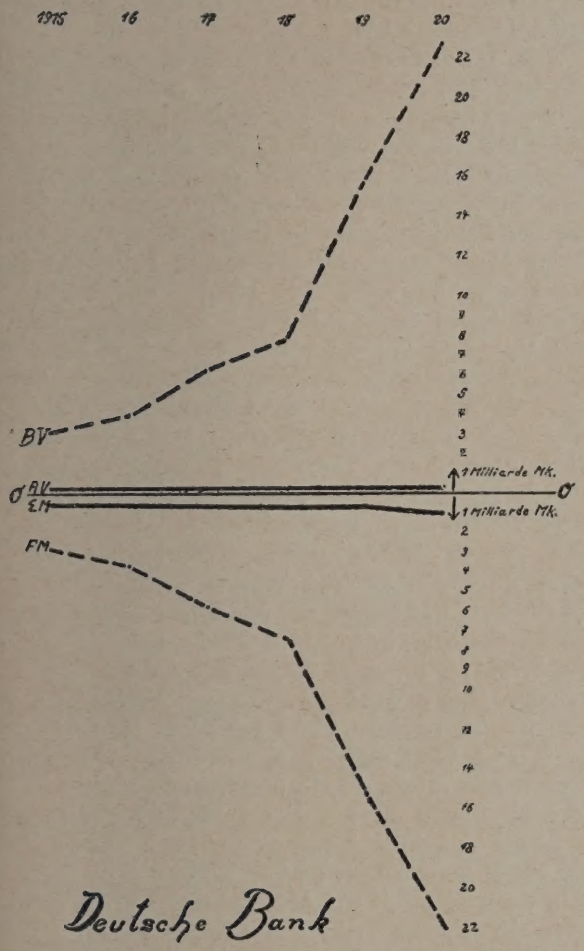
Was auf den ersten Blick aus den absoluten Zahlen nicht sofort erkennbar ist, zeigt die prozentuale Vergleichung um so deutlicher und eindringlicher, nämlich: das Überhandnehmen der f. M. und der sich stetig verkleinernde Anteil der e. M. am Gesamtkapital; ferner: das sich immer mehr vergrößernde B.-V. im Verhältnis zum A.-V. Erst die Prozentzahlen der Jahre 1919/20 und 1921 zeigen einen merklichen Aufschwung der e. M. Diese Erscheinung hängt vielfach mit Kapitalerhöhungen, Verstärkung der Reserven und Einführung der Werkerhaltungs-Konten zusammen. Für denjenigen, der viele Bilanzen danach untersucht, wirkt diese Tatsache wie ein plötzliches Erschrecken und ein gewaltsames Vorbeugen gegen erkannte Gefahr; denn die relative Verminderung des Anteils der e. M. am Gesamtkapital ist eine Gefahr, die die Bonität eines Unternehmens auf jeden Fall verringert. —

Diesen Beispielen aus der anlagebedingten und verarbeitenden Industrie will ich noch als Beispiel aus der Zahl der Regulierungsinstitute die Deutsche Bank bringen. (Abbildung siehe nächste Seite.)

Die Banken als die feinfühligen Seismographen des Wirtschaftslebens verzeichnen in ihren Bilanzen den Einfluß der Geldentwertung weitaus früher. Einzelne Bilanzposten, wie Vorschüsse auf Waren und Warenverschiffungen, spiegeln in den Inflationsjahren die Geschäftstätigkeit und den Export. Das gewaltige Überwiegen der Gläubiger über die Schuldner ist ein Zeichen der Flüssigkeit am Kapitalmarkt[4]). In der graphischen Darstellung der Bankbilanzen beginnen die Kurven des B.-V. und der f. M. bereits 1916/17 stark auseinanderzugehen, also durchschnittlich ein bis zwei Jahre früher als dieselben Kurven der graphischen Darstellung von Industriebilanzen. Der Strom der Regulierungsmittel, der durch die Banken fließt, schwillt durch die vielen kleinen, aber im Vergleich zu früher auch stärkeren Zuflüsse gewaltig an. Die graphische Darstellung ist insofern auch kennzeichnend für den Charakter der Banken, als A.-V. und e. M. einen ganz geringen Kern des Bildes begrenzen, aber B.-V. und f. M. weite flüssige Grenzen darstellen. Bei den Banken ist die relative Abnahme des eigenen Kapitals im Vergleich zum Gesamtkapital besonders bedenklich.

4) Während der Drucklegung ist hierin eine wesentliche Veränderung eingetreten.

Unter den Banken nimmt eine gewisse Sonderstellung die Berliner Handels-Gesellschaft ein. Sie hat auf Kapitalerhöhungen und Expansionen verzichtet, konnte sich aber auch den allgemeinen Tendenzen der Zeit nicht entziehen, wie aus den auf dieselbe Art durchgeführten Untersuchungen ihrer Bilanzen hervorgeht. —



Aus der gesamten Betrachtung und inneren Verarbeitung dieses vorgeführten statistischen Materials gehen gewisse Grundforderungen zur Abwehr der dargelegten schädlichen Einflüsse der Geldwertveränderungen auf die Lebensbedingungen des Betriebes hervor. Die Tatsache, daß sich die bilanzmäßige Bonität fast aller untersuchten Betriebe zuungunsten des Friedensverhältnisses verschoben hat, und durch zum Teil ganz neuartige Mittel gewaltsam wieder hergestellt werden muß, läßt mich noch die Frage der besten Vorbeugung aufwerfen. Diese geschieht nicht nur durch Kapitalerhöhungen, denn in Zeiten der Deflation muß es in den meisten Fällen einmal wieder zusammengelegt werden; sondern die Hauptabwehr gegen die schädlichen Einflüsse, nämlich die Verminderung der Sachwerte des Betriebes und die Verminderung der Läger, ist eine kluge Reservenpolitik und Sicherung der Sachbedingungen des Betriebes für die Zukunft. Dabei ist zu beachten, daß auch Aktien kein sicherer Unterschlupf mehr sind, sondern daß wir alle unser Augenmerk richten müssen auf die Sicherung der Zukunftsbedingungen im Bezug und Absatz und auf die Erhaltung der Leistungsfähigkeit im engeren betriebswirtschaftlichen Produktionsprozesse.

Die Wertbewegungen in der Unternehmung und ihre Darstellung in der Buchführung.

Von Hugo Meyerheim, Berlin-Grunewald.

Die Unternehmung arbeitet mit wirtschaftlichen Mitteln. Das sind Mittel, die einen Ertrag, sei es nun einen positiven (Gewinn) oder einen negativen (Verlust), abwerfen, und die wir daher Ertragsmittel nennen können und ferner solche, die weder einen Gewinn noch einen Verlust, sondern nur einen Ausgleich, eine Regulierung, nämlich die Bezahlung für Ertragsmittel, herbeiführen. Diese sind die Ausgleichs- oder Regulierungsmittel.

Ertragsmittel sind Waren, Anlagen, Wertpapiere, Wechsel, erworbene Rechte und geleistete Arbeit; Ausgleichs- oder Regulierungsmittel ist das Geld des eigenen Landes. Das Geld erfüllt aber nicht nur den Regulierungszweck, sondern es kann auch einen Ertrag bringen, nämlich durch Zinsen. In letzterem Falle verwandelt sich das Ausgleichsmittel Geld in das Ertragsmittel Geld.

Jedes wirtschaftliche Mittel ist ein Ding der Außenwelt, es äußert sich stets in konkreter Form. Hat das Mittel einen Wert, so stellen Mittel und Wert ein Gut im wirtschaftlichen Sinne dar. Nicht jedes Mittel ist mit einem Wert verbunden; man denke z. B. an Wertpapiere mit Kursrückgang bis auf Null, an das Verderben von Waren usw. Bei diesen Mitteln ist der ursprüngliche Wert vernichtet, sie sind eben wertlos.

Der Wert wird geschätzt, er wird in das wirtschaftliche Gut hineingedacht, ist also abstrakt. Der Wert ist die Seele des Mittels und, wie ein Mensch ohne Seele oder ohne Körper nicht denkbar ist, kann es auch ein Gut ohne Wert oder ohne Mittel nicht geben. Das Mittel ist der Stoff zur Bedürfnisbefriedigung, während der Wert das Maß der Bedürfnisbefriedigung darstellt. Andererseits ist das Maß für den Wert das Geld! Geld ist also das Maß für das Maß der Befriedigung, demnach das wirtschaftliche Grundmaß. Ein Mittel ist also kein Wert, es hat einen Wert, mit dem es zusammen das wirtschaftliche Gut bildet. Das Mittel ist der Stoff, das Konkretum, während der Wert als Abstraktum wirkt; das trifft auch auf Rechte zu. Als Mittel, hier Ertragsmittel, ist dann die Urkunde anzusehen, die von dem durch sie Verpflichteten dem Berechtigten ausgestellt wird, und der Wert des Rechts richtet sich nach der Sicherheit und dem Umfange desselben. Darum sind Buchforderungen, wie dies noch weiter ausgeführt werden wird, keine effektiven wirtschaftlichen Güter.

Die Mittel werden von einer Unternehmung in eine andere geschafft, während die Bewegung der Werte infolge der Handlungen, die an

den Mitteln vorgenommen werden, sich wie Erscheinungen im Naturprozeß zwangläufig vollzieht. Wenn ein Mittel die Unternehmung verläßt, von ihr preisgegeben wird, kann sein Wert der Unternehmung erhalten, vermehrt oder vermindert werden. Einer dieser Fälle tritt ein, sobald für ein Mittel ein anderes eingetauscht wird. Dieser Tausch braucht sich nicht zwischen zwei Ertragsmitteln oder zwischen zwei Ausgleichsmitteln abzuspielen, er kann auch darin bestehen, daß ein Ausgleichsmittel an die Stelle eines Ertragsmittels tritt, oder umgekehrt. Der Tausch zwischen zwei Ertragsmitteln ist ein Warenaustausch, der zwischen zwei Ausgleichsmitteln liegt in den Fällen vor, in denen eine Summe an jemand zur Auszahlung an einen Dritten übersandt wird, und bei Bezahlung einer Lieferung oder sonstigen Leistung findet der Tausch zwischen Ausgleichsmittel und Ertragsmittel statt. Vollzieht sich die Preisgabe bei Werterhöhung, Wertvermehrung, so findet der Mehrwert letzten Endes bei normalen Verhältnissen ein entsprechend größeres Ausgleichsmittel. Verläßt aber das Mittel die Unternehmung durch Diebstahl oder gewöhnlichen Schwund, oder wird es verschenkt, so verbindet sich der zurückgebliebene Wert, selbst wenn er von Ausgleichsmitteln stammt, mit den noch vorhandenen (zurückgebliebenen) Ertragsmitteln. Dadurch entsteht für die übriggebliebenen einzelnen Ertragsmittel eine Wertvermehrung. Wir sagen dann: die Selbstkosten erhöhen sich. Erst bei der Preisgabe einzelner Ertragsmittel macht sich die unwirtschaftliche Wertvermehrung durch Wertverlust oder geringeren Wertzuwachs geltend.

Man sieht, wie die gesamte Masse aller Werte einer Unternehmung in Zusammenhang steht, und wie die Werte wiederum von dem Fortbestehen der Unternehmung abhängen. Wird dieses durch den Untergang eines Mittels in Frage gestellt, so verlieren die noch vorhandenen Ertragsmittel an Wert. Die Reichsabgabenordnung weist daher auch in ihren Bestimmungen über die Wertermittlung darauf hin, daß der Wert jeder wirtschaftlichen Einheit im ganzen unter der Voraussetzung des Fortbestandes festzustellen sei (§§ 137 und 139). Wird aber eine Unternehmung beschenkt, so entsteht der Wert nur, sobald die beschenkte Unternehmung einen Preis für das Geschenk festsetzt. Bis dahin empfängt das Geschenk einen Teil der vorhandenen Werte, verringert also den Wert anderer Ertragsmittel.

Der Wechsel ist ein Ertragsmittel und wird bei Inzahlunggabe zunächst zum Ausgleichsmittel, wechselt aber diese Eigenschaft und wird wieder zum Ertragsmittel. Je kürzer die Zeit ist, die er noch läuft, und je sicherer die Verpflichteten sind, desto höher der ihm anhaftende Wert, der sich bis zur vollen Wechselsumme steigern läßt. Darum kann man bei Wechseln von einem Ertrage sprechen, zumal auch ein Verlust, nämlich der Diskont, in Betracht kommt. Eine solche Umwandlung von einer Mittelart in die andere und Rückwandlung können wir auch beim Darlehen beobachten, nur vollzieht sich diese hier umgekehrt wie beim Wechsel.

In diesem Falle geht das Leihgeld in der Unternehmung des Gläubigers vom Ausgleichsmittel (Ausgabe) in das Ertragsmittel (Kosten) über und verläßt als solches die Unternehmung (Absatz). Beim Schuldner verwandelt es sich vom Ertragsmittel (Kostenaufwand) wieder in das Ausgleichsmittel [Einnahme] [1]).

Während das Mittel in die Unternehmung hinein- und aus dieser hinausgeht, kann der Wert nicht über die Grenze der Unternehmung gehen. Er ist dieser als Ganzem und nicht dem einzelnen Mittel immanent. Das Mittel ist der Akkumulator und der Wert die Energie. Der erstere wird erst in dem Betriebe mit der Energie gefüllt und ohne die letztere von einem Unternehmen in das andere geliefert. So heftet sich der Wert stets an das eingetauschte Mittel. Dabei findet weder eine Vermehrung noch eine Verminderung des Wertes statt. Erst bei der Preisgabe entstehen die Wertveränderungen. Der Wert verändert sich in der Unternehmung nicht, also auch dann nicht, wenn das Mittel verändert wird, denn durch Veredlung (Vermehrung) des Mittels kommen zu dem Mittel nur neue Mittel mit ihren Werten hinzu, während bei der Verminderung eines Mittels der Wert des verminderten Teils sich, wie erklärt, den anderen Werten anschließt. Erst bei der Preisfestsetzung für das Mittel kommt meist ein anderer Wertbetrag zustande, denn die Skala des Wertmaßes (Geld) beruht auf der Betragseinteilung. Dieser Wert wird von dem Verkäufer mit dem Käufer vereinbart und heißt Preis [2]). Auch Preis und Wert sind zu unterscheiden. Preis ist der vereinbarte oder erzielte und Wert der entstandene oder geschätzte Betrag. Der Preis wird gefordert, er ist die Entlohnung, was sich auf den Wert nicht anwenden läßt. Dieser ist überhaupt nicht verkäuflich, denn er ist ja ein Abstraktum. Darum zahlt auch der Käufer nicht den Preis für den Wert, der in dem Gute steckt, sondern für den, den er dem Mittel beizulegen glaubt. Die Wertvorstellung bleibt also dem Käufer überlassen. Ein Ertragsmittel kann jede beliebige Wertmenge aufnehmen, während das Ausgleichsmittel als Wertmaß sich nur mit einem bestimmten Wertbetrage verbinden kann.

Immer heftet sich der in der Unternehmung zurückgebliebene Wert an das hereinkommende Mittel an, wenn es sich um den Austausch von Mitteln handelt. Nun gibt es aber Fälle, in denen ein Mittel nicht gegen ein anderes ausgetauscht wird und es sicht nicht um Schenkung, Schwund oder Diebstahl handelt. Das ist die Kreditgewährung. Bei Hingabe eines Ertragsmittels auf Ziel verläßt das Ertragsmittel die Unternehmung,

[1]) Vgl. Nicklisch, „Wirtschaftliche Betriebslehre", in welcher diese Darstellung zuerst behandelt wurde.

[2]) Im Falle einer Abschreibung liegt ebenfalls eine Preisfestsetzung vor, denn der Abschreibebetrag beruht nicht auf entstandenen Kosten, sondern auf einer fiktiven Vereinbarung (Schätzung). Der abgeschriebene Teil der Anlage ist preisgegeben und der anteilige Wert auf andere Ertragsmittel übergegangen.

aber der Wert bleibt in dieser. Da er sich nicht an ein für ihn eingetauschtes Mittel binden kann, und die Selbstkosten anderer Ertragsmittel sich nicht erhöhen, ist er dann ein schwebender Wert, Kreditwert genannt. Um diesen wenigstens einstweilen festzuhalten, verzeichnet der Wirtschafter den Betrag gewissermaßen als „fiktives Gut" in seinen Büchern. Die Buchführung stellt hierbei also das Mittel dar, und man sieht, daß Professor Nicklisch recht hat, wenn er stets darauf hinwies, daß die Buchhaltung keine Erfindung sein könne, sondern organisch aus dem Geschäftsleben herausgewachsen sein müsse[3]). Erst wenn dann die Bezahlung, der Zugang des Ausgleichsmittels, erfolgt, heftet sich der Kreditwert als gewöhnlicher Wert an dieses Mittel.

Beim Einkauf auf Kredit geht zwar das Ertragsmittel in das Eigentum der Unternehmung über, aber den dazugehörenden Kreditwert muß sie erst durch Verringerung ihrer Ausgleichsmittel (Ausgaben) in einen Güterwert umwandeln. Der freigewordene Wert des Ausgleichsmittels vereinigt sich an Stelle des Kreditwertes mit dem Ertragsmittel. Bei Preisreduktionen, z. B. Skonti, geht das Ausgleichsmittel in einer Menge ein, die nicht den vollen Preisbetrag des ausgegangenen Ertragsmittels aufzunehmen in der Lage ist, weil die Menge diesem Werte nicht entspricht. Der hierbei übrigbleidende Kreditwert oder sonstige Wert wird nun dadurch beseitigt, daß man den Verkaufspreis reduziert und sich dementsprechend auch der Wert des verkauften Ertragsmittels vermindern muß.

Wir sehen also, wie auch bei der Kreditgewährung sich schließlich Wert und Mittel finden, Mittel und Wert hängen voneinander ab, und darum hat auch Nicklisch recht, wenn er den theoretischen Satz von den beliebig vermehrbaren wirtschaftlichen Gütern als unhaltbar bezeichnet[4]). Immer geht der Wert des ausgegangenen Ausgleichsmittels auf das eingegangene Ertragsmittel, und der Wert des abgegangenen Ertragsmittels auf das zugegangene Ausgleichsmittel über. So setzt sich der Kreislauf der Werte in der Unternehmung fort und wird dadurch in Fluß gehalten, daß die Mittel mit anderen Wirtschaften ausgetauscht werden. Auch die Angestellten der Unternehmung bilden in bezug auf die Unternehmung ihres Arbeitgebers eine Fremdwirtschaft[5]).

Auf dieser Wanderung gesellen sich zu dem ursprünglichen Werte eines Ertragsmittels durch den Verlauf des Einkaufs-, Fertigungs- und Vertriebsprozesses weitere Werte. Während nämlich das Ausgleichsmittel einen Wert, den sein Maß übersteigt, nicht aufzunehmen imstande ist, lassen sich die Werte der einzelnen Ertragsmittel steigern, was nicht nur durch zweckmäßige Ausbeute, sondern auch bei unwirtschaftlichen Maßnahmen der Fall ist (unnötig aufgewendete Mittel und Werte). Die erwähnten Prozesse erfordern stets einen Aufwand von Kosten, und daher stellen sie zusammen den Kostenaufwand oder die Selbstkosten dar.

Sind die Selbstkosten die summierten, gegebenen Werte, so findet auf Grund dieser und der Absatzmöglichkeit, d. h. der Mutmaßung, die Ertragsmittel preisgeben zu können, die Preisfestsetzung statt. Kommt der Verkauf zustande, so ist der entstandene Wert in den erzielten (vereinbarten) Preis „umgesetzt", und darum heißt dieser Prozeß Umsatz. Der Kostenaufwandsprozeß ist mit dem Umsatzprozeß durch die Ausgaben und Einnahmen verbunden. Die Ausgaben ermöglichen den Kostenaufwand und dieser wieder den Umsatz, der die Einnahmen bewirkt, durch die die Ausgaben bestritten werden können. So gelangen wir zu dem abgeschlossenen Wirtschaftsprozeß[6]).

In dem Wirtschaftsprozeß vollzieht sich einerseits die Bewegung der Werte und andererseits der Zu- und Abgang der Mittel. Auch die Wertbewegung bewirkt eine Zu- und Abnahme, und zwar von einem Mittel zum anderen, denn kein Mittel gelangt in die Unternehmung, ohne daß sich der dazugehörende Wert mit ihm dort verbindet, und kein Mittel verläßt sie, ohne daß der Wert in dieser zurückbleibt, um sich dann wieder an das eingetauschte Mittel zu heften. Der zurückgebliebene Wert wird selten mit den Selbstkosten übereinstimmen. Meist ist im Vergleich zu diesen ein Mehr- oder Minderwert feststellbar.

Ist also der Preisbetrag größer als der Betrag des Selbstkostenwertes, so würde ein Mehrwert und andernfalls ein Minderwert vorliegen. Das ist indessen nur bei stabilen Geldverhältnissen (Pari-Valuta) der Fall. Betragen also in normalen Zeiten die Selbstkosten 30 M, und ist der Verkaufspreis 50 M, so entsteht ein Mehrwert von 20 M. Diese Tatsache besteht auch im Falle der Geldentwertung. Die gesunkene Valuta tritt erst in die Erscheinung, sobald das Ausgleichsmittel nicht mehr das bisherige Wertmaß, sondern ein kleineres ist. Nehmen wir an, es wäre auf die Hälfte zusammengeschrumpft, so würde das Ausgleichsmittel nicht 50 Vollmark, sondern nur 50 Halbmark aufnehmen, und die übrigbleidenden 25 M erhöhen die Selbstkosten der anderen Ertragsmittel. Es steht also dann dem Mehrwert von 20 M (Umsatzgewinn) ein untergegangener Wert von 25 M (Valutaverlust) gegenüber, mithin ist der tatsächliche Verlust 5 M. Darum kann man dann sagen, daß sich der Wert beim Umsatz um die Hälfte aufgebläht habe; aus den 30 Pari-Mark sind 50 um die Hälfte aufgeblähte Mark geworden, also 5 M effektiv verloren. Dieser als Inflation bezeichnete Zustand findet sein Gegenstück in der Deflation.

Wir dürfen also Inflation keineswegs mit Preisreduktion (später gewährte Nachlässe und Skonti) verwechseln. Letztere beruht auf dem gleichen Wertmaß in der Zeit zwischen Preisgabe und Regulierung, während Inflation und Deflation einen veränderten Maßstab des Preises darstellen. Würden

[3]) Vgl. „Wirtschaftliche Betriebslehre" und andere Veröffentlichungen Nicklischs.
[4]) Nicklisch, „Wirtschaftliche Betriebslehre", S. 13.
[5]) Vgl. Nicklisch a. a. O. S. 68.
[6]) Vgl. Nicklisch, „Wirtschaftliche Betriebslehre".

wir aber auf dem Standpunkte stehen, daß Mittel und Wert nur verbunden die Grenze der Unternehmung überschreiten können (Immanenz des Wertes im einzelnen Mittel), so wäre die Inflation nichts anderes als eine Preisreduktion. Beide sind aber wesensverschieden, denn bei ersterer verringert sich das Ausgleichsmittel und dessen Wert und bei letzterer der Preis des Ertragsmittels, und dementsprechend reduzieren sich natürlich dann Ausgleichsmittel und dessen Wert. Die Preisreduktion hat mit dem Ausgleichsmittel überhaupt nichts zu schaffen, während dieses für den Grad der Inflation bestimmend ist.

Nimmt man bei konstanter Valuta an, daß der gleiche Wert immer wieder in die Unternehmung zurückkehre, so entspräche dies dem Verbleiben der Werte in ihr (Immanenz der Werte in der Unternehmung als Ganzes). Im übrigen würde auch durch den Übergang des Wertes von einer Unternehmung in die andere der Kreislauf der Werte in der Unternehmung unterbrochen sein, was auch der allgemeinen Ansicht widerspräche. Von einem Kreislauf der Mittel in der Unternehmung kann natürlich nicht die Rede sein.

Auch die Vorgänge, auf denen die Abschreibungen beruhen, zeigen deutlich, daß sich die Werte von ihren Mitteln loslösen. Sonst müßte nämlich der abgeschriebene Teil des Mittels in den Kostenträger übergehen. Er ist aber in diesem nicht vorhanden; was von diesem Vorgange in dem Verkaufsartikel oder der selbsterzeugten Anlage nachweisbar ist, ist nur der abgeschriebene Wert.

Will man die Zu- und Abnahme der Mittel und Werte aufzeichnen, so ergeben sich daraus die Mittel- und Wertbestände der Unternehmung. Diese Aufzeichnung nennt man Buchführung. Sie beschreibt die Wertbewegungen in der eigenen Wirtschaft. Die einfachste Aufzeichnung besteht nun darin, die Mittel nach ihrer Menge und die Werte nach dem Geldbetrag zu dem Anfangsbestande zu- und von diesem abzuschreiben. In dieser Weise kommt die einfache Buchführung zustande.

Bei der gemischten Rechnung von Mengen und Werten wäre aber eine zwangläufige Kontrolle über die Richtigkeit der Verbuchung nicht vorhanden. Um diese zu erreichen, muß nun auch statt der Mengenverrechnung die Preisbetrags-Verrechnung angewendet werden. Der Preis ist der Geldbetrag, für den eine Menge der Ertragsmittel preisgegeben wird. Preis ist, wie oben erklärt, nicht mit Wert identisch, denn der Wert wird nicht preisgegeben; Preiserhöhung hat nicht immer Werterhöhung zur Folge und umgekehrt.

Setzen wir also für die Ertragsmittel den Geldbetrag der Preisgabe ein, zu dem diese von der eigenen an andere bzw. der fremden Unternehmung an uns erfolgt ist, so haben wir den gleichen Betrag der losgelösten Werte, denn der Geldbetrag ist bestimmend für die Menge des Ausgleichsmittels bzw. des Kreditwertes.

Darum muß die Preissumme aller Vorgänge gleich der Wertsumme derselben sein, und hierauf beruht die zwangläufige Kontrolle, die jeder systematischen Buchführung eigen ist. Außerdem ergeben die Zu- und Abschriften der Mittel und Werte wie bei der einfachen Buchführung den Stand der einzelnen Vermögensteile und somit die Veränderung des Gesamtvermögens in einer Rechnungsperiode.

Die Zu- und Abschriften veranschaulichen die Bewegungen der Mittel und Werte. Hierzu benutzen die Methoden, die auf der doppelten Buchführung beruhen, das Kontensystem.

Ein Konto ist die Rechenschaftslegung über einen Vermögensteil, die durch Zu- und Abschrift erfolgt [7]). Die Veränderung, die sich auf diese Weise zwischen Anfangs- und Endbestand jedes Bestandteiles des Vermögens ergibt, ist der Ertrag dieses Teiles. Da jeder Vorgang bei der doppelten Buchführung einmal im Soll und einmal im Haben verbucht ist, muß die Gesamtsumme aller Soll- gleich der aller Habenbeträge sein. Zu diesem Zwecke wird nach diesem System jeder Vorgang in einen Soll- und einen Habenposten, d. h. in die von ihm bewirkten Vermögensveränderungen, aufgelöst. Darum ist jedesmal eine Gleichung, der Buchungssatz genannt, aufzustellen.

Der Buchungssatz ist nach den verschiedensten Theorien erklärt worden. Dabei ist aber die Frage des „wirtschaftlichen Warum" unbeantwortet geblieben. Alle Theorien einschließlich der Personifikations-Theorie laufen darauf hinaus, das Wesen der Doppik mathematisch zu erklären. Die Mathematik ist aber in bezug auf die Verrechnungswissenschaft, zu der die Buchführung gehört, durchaus wesensverschieden, worauf Nicklisch, wie oben erwähnt, besonders hinweist. Die Mathematik „entwickelt Verhältnisse von Größen, Vorstellungen und Erscheinungen, die tatsächlich nicht existieren", während die Buchführung nicht wie die Mathematik negative Größen kennt, sondern nur positive Beträge und überhaupt ausschließlich mit tatsächlichen Erscheinungen und Verhältnissen operiert [8]).

Wenden wir indessen die oben entwickelte Betrachtungsweise auf die doppelte Buchführung an, so lassen sich die Darstellungen in ihr erschöpfend, und zwar wirtschaftlich, erklären. Nehmen wir z. B. den Bareinkauf von Büromaterialien, so würde man bei Benutzung des summarischen Handlungs-Unkosten-Kontos dieses zugunsten des Kassen-Kontos belasten. Ersterem wird das Ertragsmittel mit dem Wert des ausgegangenen Ausgleichsmittels zugeschrieben und letzterem dieser Wert nebst dem Ausgleichsmittel abgeschrieben. Würden wir die Büromaterialien auf Ziel eingekauft haben, so steht auf dem Konto der letzteren nur der Zugang des Er-

[7]) Leyerer führt Konto auf das Verbum „computare", einschneiden, zurück (Handelswissenschaftl. Forschung, März/April-Nummer 1922), vom Vermögen ist ein Teil „abgeschnitten".

[8]) Vgl. Gomberg, „Grundlegung der Verrechnungswissenschaft", S. 209 f. Leipzig 1907.

tragsmittels und auf dem Kontokorrent-Konto nur der Kreditwert, der erst durch Abgang des Ausgleichsmittels als gewöhnlicher Wert mit diesem verbucht wird. Wir sehen, die Wertbewegung ist in der doppelten Buchführung beschrieben, sie ist nur nicht leicht zu überblicken, weil Mittel und Wert oft zu einem Posten verschmolzen sind.

Im Gegensatze zur doppelten Buchführung gruppiert die Übersichtsbuchführung[9]) die Werte nach den Wirtschaftsvorfällen, und zwar in der Weise, daß daraus erst die Vermögensveränderungen hervorgehen. Sie werden also nicht von vornherein nach Gutdünken des Buchhalters in die Buchführung hineingesetzt. Die Übersichtsbuchführung zeigt dann, wie die von den Ertragsmitteln losgelösten Werte sich an die Ausgleichsmittel binden und umgekehrt die von letzteren zurückbleibenden Werte sich mit den in die Unternehmung kommenden Ertragsmitteln vereinigen, oder wie die Werte hierbei einstweilen zu Kreditwerten werden. Wir können hier also die Wertbewegungen verfolgen. Den Wertbeträgen stehen die Preissummen gegenüber. Hierbei sind die Ausgleichsmittelzu- und -abgänge und ebenso die Zu- und Abgänge der Ertragsmittel getrennt. Wir haben ferner die zwangläufige Kontrolle durch die Übereinstimmung von Preissummen und Wertbeträgen und finden in der Buchführung außerdem den Umsatz vom Wert in den Preis veranschaulicht.

Die Wertbewegung kann natürlich in der Buchführung nicht kinetisch vor Augen geführt werden. Deshalb ist diese nur so darzustellen, daß gegenüber dem verbuchten Wertbetrag eine Zu- bzw. Abschrift erfolgt. Will man nämlich aus dem Aggregat a — b den Wert „b" eliminieren, damit sich „a" ergibt, so kann dies nur dadurch geschehen, daß man zu „a" den Wert „b" positiv addiert. Wir erhalten also $a + b - b = a$. Der Wert „b" hat sich dann tatsächlich von der Abschriftseite auf die Zuschriftseite bewegt, denn beide Seiten haben entgegengesetzte Bedeutung. Der Ausdruck b — b stellt also die Bewegung des Wertes „b" dar. Dieses mathematische Hilfsmittel zur Veranschaulichung der Wertbewegung, hat natürlich nichts mit der Erklärung der Buchführung zu tun.

Da in der Übersichtsbuchführung die Wertspalten (Artenspalten) von den Spalten der Mittel (Gesamtspalten) getrennt sind, ist es auf diesem Wege möglich, die Wertbewegung deutlich wiederzugeben. Wir erreichen durch die Spalten ferner den Bestandszweck, denn durch die Bewegung ergibt sich der Saldo, und außerdem den Kontrollzweck der Buchführung. In letzterer Beziehung müssen wir uns vergegenwärtigen, wie z. B. der Wert, der sich dem zugehenden Ausgleichsmittel infolge eines Erlöses oder einer Bank- oder Postscheckabhebung anheftet, gleich der Preissumme des zugegangenen Ausgleichsmittels ist.

Die Geschäftsvorfälle, nach denen die Gruppierung in der Übersichtsbuchführung stattfindet, sind Kosten, Absatz, Privatentnahmen, Bank- oder Postscheckverkehr und sonstige Bezahlungen, ferner Zu- und Abgänge von Ertragsmitteln.

Der Bildungswert philologisch-handelssprachlicher Lehre an Handelshochschulen[1]).

Von Leo Jordan, München.

Als ich im Jahre 1910 meine Tätigkeit als Dozent des Französischen an der nun selig entschlafenen Münchener Handelshochschule begann, versuchte ich es auch mit der Handelskorrespondenz. Ich sah bald, daß dies für jeden, der nicht handelstechnisch durchgebildet war, ein rein mechanischer Formelkram bleiben mußte. Zugleich sah ich, daß auch die Beherrschung dieses Formelkrams die Unkenntnis der fremden Sprache nicht bemänteln konnte; und daß gerade die begabten Studierenden viel mehr Interesse für die Schönheit und Biegsamkeit des Französischen, für das Land, seine Leute, seine Ideen, seine Geschichte zeigten, als für einen mnemotechnisch zu erfassenden Stoff. Und so lehrte ich für die weniger Geschulten Grammatik in einer solchen Form, die sowohl dem Denken als auch dem Deutschsprechen zugute kommen sollte, und nahm nur die Übungsbeispiele aus der Handelssprache, für die Geschulten aber handelte ich über Michelet oder Taine oder las mit ihnen französische Zeitungen, nicht bloß den Handelsteil. Für die Handelssprache aber holte ich mir in Paris aus dem Kultusministerium einen vorzüglich qualifizierten französischen Handelslehrer.

Dieses mir ideal scheinende System wurde durch den Krieg durchlöchert. Der französische Handelslehrer verschwand; Studienmaterial, Zeitungen gingen aus. Da erschien eines Tages Kollege E. E. J. Messing von der Rotterdamer Handelshochschule erst brieflich und dann mündlich und erklärte: Die Handelssprache ist nicht bloß Formelkram, auch für den Philologen nicht: gerade der Philologe kann sie beleben. Ja, wenn er sie „wortgeschichtlich" und „sachgeschichtlich" studiert und lehrt, öffnet er ein neues Fach, an dem auch der Wirtschaftswissenschaftler nicht vorbeikann. Ich erwiderte, daß man meiner Ansicht nach die Sprache wohl in dieser Weise studieren könne, — ob man sie aber auch an einer Handelshochschule, wo alle philologischen Kenntnisse fehlten, in dieser Weise lehren könne, scheine mir fraglich. Aber ich versprach dem für sein Fach und seine Idee begeisterten Kollegen Messing, ich wolle es probieren. Und siehe da, die Probe gelang, die Studierenden interessierten sich für die aufgeworfenen sprach-, sach- oder begriffshistorischen Probleme. Messing hatte Recht! Doch mögen die Zweifel

[9]) Vgl. Meyerheim, „Neue Wege der Fabrikbuchhaltung", Berlin 1922.

[1]) Vgl. E. E. J. Messing in D. H. L. Z. 1921, S. 325; A. Schirmer in Z. f. H. u. H. 1922, Heft 2.

meiner Leser durch diese unsre subjektive Erfahrung noch nicht zerstreut worden sein. Darum wollen wir bei diesem Punkte noch einen Augenblick verweilen.

Das historische Interesse des Handelshochschülers ist im Durchschnitt nicht groß. Was nützt es ihm, wenn er weiß, wie man im Mittelalter die Lebensmittel verkaufte — deswegen kann er sie heute keinen Pfennig teurer verkaufen. Das ist es denn nun auch nicht, was als Ziel eines sprachwissenschaftlichen Unterrichts auf diesem Gebiete bezweckt werden soll, und wenn der Studierende einige handelsgeschichtliche Kenntnisse erwirbt, so geht das überhaupt nur nebenbei. Die Hauptsache scheint mir, daß der Lernende in besonders eindrucksvoller Weise zwischen Begriff und Wort zu unterscheiden lernt; denn stets laufen hier Begriffskunde und Terminologie nebeneinander; — und daß der Lernende weiterhin zu einer Vertiefung des begrifflichen Erfassens geführt wird, wie sie nur der Wandel der Zeiten ihm geben kann. Es haben hier die Philologen, die diese Probleme in Angriff nehmen, von den Kollegen der handels-, volks- und rechtswissenschaftlichen Disziplin außerordentlich viel zu lernen, sie werden ihnen aber auch mit der Zeit manches zu geben haben.

Die Juristen wissen das übrigens längst: ihre Begriffswissenschaft hat der Philologie und der Geschichte nie entraten können. Große Juristen waren häufig auch große Philologen. Für die Handelswissenschaften ist die Erkenntnis dieser Affinität neu, aber nicht anders geartet.

Man wird mir einwenden: Unsere praktischen Juristen sind gar nicht so entzückt, wenn die Referendare nur *Corpus juris* diskutieren können; geradeso wie die Schuldirektoren schimpfen, wenn die Neuphilologen ihrem Namen Unehre machen und nur Altfranzösisch können. Hier haben die Praktiker ein Recht, ungehalten zu sein, — aber sie haben unrecht, wenn sie verlangen, daß aller Unterricht nur auf die Praxis zugeschnitten werden solle: denn dann brauchen wir für diese Fächer keine teuren Hochschulen mehr, sondern Fachlehrer und Fachschulen genügen vollkommen; und auf diesen kann man sich dann auf den Prozeß der Witwe Nudelmayer gegen den Privatier Ristelhuber, — oder den Reklamationsbrief der Firma *Durand, Frères,* an die Firma Müller und Co. beschränken.

Von dieser feldwebelhaften Teleologie sind wir ja in Deutschland längst abgekommen. Schon Montaigne hat erkannt, daß man nicht die Köpfe mit Technicis füllen soll, sondern daß man denken lehren soll, denken aber ist verbinden: logisch-chronologisch. — Goethe hat es oft gesagt, daß man die Modalität, die Relativität aller Dinge nur durch das Studium ihrer Entwicklung verstehen kann, — was man verstehen will, muß man entstehen sehen! Das Band der Erscheinungen und Benennungen sind Zeit und Raum. Damit ist nun eine neue Gefahr entstanden: der extreme Historismus, der immer im glücklichsten Fall im XVII. oder XVIII. Jahrhundert stecken bleibt, neuzeitfeindlich ist und neuzeitfeindliche Menschen erzieht. Das ist an unseren Universitäten vielfach so. Und darum bin ich der Ansicht, die Universitäten, die an ihrem alten Ruhm zehren, sind trotz ihres Hochmuts weit reformbedürftiger als irgendein anderes Lehrinstitut. Sie brauchen frisches, gegenwartsfreudiges Blut, das die alte Zeit stets nur als Mittel zum Zweck ansieht: nämlich die neue zu verstehen und besser zu lieben; dann wird auch die Mittelschule ganz von selber aus der etwas dumpfen Atmosphäre heraustreten, die ihr zu einem Teil heute noch anhaften soll.

An den Handelshochschulen besteht die andere Gefahr, und daher das Naserümpfen der älteren Hochschulen über die neue Schwester: die Gefahr, daß die bloße Technik in Worte gefaßt wird; daß man nur lernt, „wie man's macht": wie man Bücher führt, Betriebe verwaltet, seine Rechtsangelegenheiten mit Schulze und Müller einleitet, seine französischen Briefe schreibt. In den Köpfen von 99% aller Studenten im ersten Semester hat die Handelshochschule keine andere Aufgabe. Die gar nicht recht in den Kram passende Volkswirtschaft erweckt denn auch stets viel Mißtrauen.

Um so mehr besteht Grund, an keinem Punkte den Handelshochschulunterricht zu einem rein technischen werden zu lassen; ja, man soll an jedem Punkte der geistigen Trägheit der meisten Studierenden entgegentreten. Hat man für Handelswissenschaften wie für Jurisprudenz, ja selbst für Volkswirtschaft stets darauf gesehen, daß ein Mann der Theorie neben dem Manne der Praxis stehe, — so wird man von nun ab darauf sehen müssen, daß auch die Sprache des Handels von fachmännischer Seite gelehrt werde.

Mein Leser denkt: „Grau, lieber Freund, ist alle Theorie, — ein paar Beispiele, und ich kann mir viel besser ein Bild von dem machen, was du eigentlich meinst."

Nun, es besteht bereits ein klassisches Buch, die Linguistisch-historischen Forschungen zur Handelsgeschichte und Warenkunde von O. Schrader, Jena 1886. Allein das Buch ist für den Nichtphilologen vielfach etwas schwer, es setzt oft lauthistorisches Denken voraus, übersetzt fremdsprachliche Zitate oft nicht. Schirmers Wörterbuch der deutschen Kaufmannssprache, Fehrs Sprache des Handels in Altengland entstammen anderen Fachgebieten. So rechne man es mir nicht als Unbescheidenheit an, wenn ich ein paar Beispiele aus eigener Werkstatt herausgreife, die die Feuerprobe von Übungen mit Examensemestern bereits hinter sich haben.

Traut man den Lexiken, so sind Begriff und Terminus „quittieren", „Quittung" uralt; frz. *acquit* wird vom Dictionnaire Général im XIII. Jahrhundert nachgewiesen. Das erscheint jedem unglaubhaft, der weiß, wie wenig im Mittelalter

in Geschäften geschrieben und unterschrieben wurde. Das heißt, der Terminus ist so alt, wie ihn die Lexiken nachweisen, nicht aber der Begriff. Schlägt man nun jene Stelle nach, an der *acquit* zuerst vorkommt, so heißt es dort: „In Paris ist der Brückenzoll für eine Fuhre von jedem einzelnen zu entrichten, wenn die Fuhre Güter von verschiedenen Besitzern enthält; sind aber die Besitzer gewinnbeteiligt [2]), so schulden sie nur einen *acquit.*" — *Acquit* ist also afrz. „Zahlung" und nicht „Quittung"; *quittance* ist afrz. Synonym von *vente* „Verkauf", „Verkaufsurkunde" — es bedeuten beide Worte nichts anders als „Entäußerung"! Anders beim Verbum; hier entspricht dem „Standpunkt des Zahlenden": *s'acquitter (d'une dette)* seit Urzeiten; — während *acquitter* den Geschäftsabschluß vom „Standpunkt des Zahlungsempfängers" verdeutlicht.

Nun beachte man den Wandel, der mit der Ausbreitung der Schreibgewohnheiten eintritt: Ursprünglich war die Zahlung der Abschluß des kaufmännischen Verkehrs. Der Empfänger konnte den Zahlenden noch mündlich für „quitt" erklären: afrz. *clamer* (clamare!) *quite.* — Später ist die schriftliche Zahlungsbestätigung der Abschluß, und nun verschiebt sich die Bedeutung des Terminus merklich: *acquit* bedeutet „Quittung". Damit ist die Bedeutungsentwicklung geklärt, und es bliebe noch die Zusammenhänge zwischen den deutschen, französischen und italienischen Ausdrücken nachzuweisen. — Ich brauche nicht darauf hinzuweisen, wie sauber die Terminologie nun aufmarschiert.

	Altfrz.: Abschluß = Zahlung.		Nfrz.: Abschluß = Zahlungsanerkennung.	
Postverbale Verbum	*s'acquitter*	„bezahlen"	*acquitter*	„quittieren"
	„	„verkaufen"		
	acquit	„Zahlung"	*quittance*	„Quittung"
	quittance	„Verkaufsurkunde"	*pour acquit*	„

Der intellektuelle Nutzen des Durchdenkens dieser Zusammenhänge muß mit dem rein formalen des Beherrschens der Termini zusammengehen. —

Ist dies das Beispiel einer international gewordenen Wortsippe, so geht bei anderen Beispielen die Lehre vom Unterschied der Denkweise der Völker mit der begrifflich-terminologischen Unterweisung Hand in Hand. So stellte ich meinen Studierenden folgende Frage: Lateinisch bedeutete mutare „tauschen"; in den romanischen Sprachen bedeutet es nur noch „sich verändern", „sich rühren"; — „Tauschhandel treiben" geht dagegen auf ein gallisches Wort zurück: cambiare, so noch italienisch, frz. *changer.* Wie kommt es, daß das lateinische Wort die alte Bedeutung verlor, — ein gallisches Wort dafür einrückte?

Die Antwort war: In Gallien lag das Geschäft in den Händen von Galliern.

Darauf erwiderte ich: Wir wissen, daß das Gegenteil der Fall war. Cicero sagt in der Verteidigungsrede eines römischen Schiebers, der Gallien aussaugen half: „Kein Pfennig, der nicht durch die Hand der römischen Kaufleute ginge" (Pro Fonteio).

Folglich blieb nur eine Antwort: das Tauschgeschäft war in Italien mit der Ausbreitung der Zahlungsmittel ungewöhnlich geworden. Mit den Galliern aber wurde feste, und wie Ausonius darstellt, noch im V. Jahrhundert (Levasseur S. 15) getauscht. Und so liegt es auf der Hand, daß die römischen caupones und coctiones ein Interesse hatten, sich der gallischen Terminologie zu bedienen. Darum erklärt sich auch die Fassung der Glosse im gallisch-lateinischen Glossar aus dem V. Jahrhundert, das Zimmer in der Zeitschrift für vergleichende Sprachforschung 32, 230 veröffentlichte:

gallisch:		lateinisch:
cambiare „tauschen"	=	*rem pro re dare* „eine Sache für die andere geben".

Der Glossator erklärt gall. cambiare nicht durch lat. mutare, sondern durch das umständliche, bildhafte „eine Sache für die andere geben". Der Begriff war ungewöhnlich geworden — der erbwörtliche Terminus vergessen.

Aber nun geht es in Gallien ebenso: der *marchand,* der „Kaufmann", „Gewerbetreibende", „Handwerker" des Mittelalters [*commerçant, négociant* [3]) sind Renaissance-Latinismen und Stilvarianten und erhalten ihre heutige Bedeutung erst im XIX. Jahrhundert] beherrscht den Markt. Der Tauschhandel wird zu einer Gelegenheitssache, und nur in einem Falle haben die Zahlungsmittel den Tauschhandel nicht verdrängen können: da wo es sich um das Tauschen von Zahlungsmitteln selber handelte, beim „Wechsel", beim *change.* Schon 1150 vollzieht sich der Geldwechsel in Arras auf dem Dienstagsmarkt, wie aus der Dichtung *Heraclius* des Walter von Arras hervorgehen dürfte, und schon heißt er (Vers 754) *le change.* Heute scheidet man den abstrakten Begriff *change* und den Ort *bureau de change,* zumal der Ort nicht mehr ein bloßer Tisch (afrz. *estal,* it. *banca* = „Bank") ist. Der Wechsler ist *changeur*; der Börsenmakler *agent de change.*

Nun läuft aber der allgemeine Begriff „tauschen" leer; da hat man sich mit *échanger, échange* ausgeholfen, sagt also „austauschen". Afrz. tauschte man Gefangene aus; *aujourdhui on échange des timbres, des cartes de visite, une chose pour (contre) une autre.*

[2]) Das Kompagniegeschäft war die Form mittelalterlicher Versicherung.

[3]) Im Mittelalter waren *négoces* die „weltlichen Geschäfte".

Und eine letzte Frage: Warum ist diese Entwicklung im Deutschen nicht geradeso? Warum wird *cambiare, changer* mit „wechseln" übersetzt? In Messings Handelscorrespondent 1922, S. 184, findet sich die Lösung: A. Schirmer zeigt uns, daß auch *Wechsel* ursprünglich „Tausch" bedeutete, und *Tausch* im XV. Jahrhundert für den leerlaufenden Begriff einrückte.

Und so bietet jede Wortsippe neue linguistische, begriffshistorische, handelsgeschichtliche, völkerpsychologische Probleme. Der Philologe scheint ebenso interessiert daran wie der Jurist, der Volkswirt, der Wirtschaftswissenschaftler. Warum entsprechen sich bei dem jungen Kaufmannsvolk, den Deutschen, *kaufen* und erst hiervon abgeleitet *verkaufen?* Bei den Lehrmeistern des Handels, Römern und Romanen, ist vendere „verkaufen" seit Urzeiten fest, vgl. nfrz. *vendre;* dafür ist die Terminologie beim Begriff „kaufen" wandelbar: emere — die Reichenauer Glossen übersetzen comparare, nrfz. heißt es *acheter.* Warum ist die Terminologie bei *borgen, leihen* (deutsch) so unscharf, daß man zu *verleihen, entleihen* seine Zuflucht nimmt? In Rom unterschied man scharf: mutuari, mutuam dare, — ebenso nfrz. *prêter, emprunter.* Aber afrz. waren auch hier die Grenzen zwischen beiden Standpunkten unscharf: *detteur* (nfrz. *débiteur*) ist der „Verleiher", „Gläubiger"; — *emprunter* kann auch „verleihen" heißen. —

Unsere Handelswissenschaften von heute sind eine Summe von Denkprozessen, die sich immer mehr verfeinert haben. Das natürliche Denken ist auch hier unscharf, sieht den Handel als eine reziproke Sache an, unterscheidet nicht zwischen Käufer und Verkäufer (Reichenauer Glossen 663 *mercator* „Kaufmann" erläutert durch *comparator,* „Käufer"), nicht zwischen Geldhandel und Warenhandel, kaum zwischen beweglichem und unbeweglichem Besitz (Reichenauer Glossen 902 erklären „Erbe" durch *possessionem* „Besitz" *vel alodem* „Lehen").

So ist der philologische Handelssprachunterricht schließlich auch eine Besinnung des Kaufmanns auf sich selber und kann, richtig angewandt und richtig aufgenommen, manch verschlossene Pforte öffnen.

Den Hauptschlüssel hat Messing gefunden. Und es ist zu verstehen und nur zu begrüßen, wenn er nun verlangt: die Handelshochschulen brauchen Handelssprachler, sonst steht ihr Sprachunterricht nicht auf der Höhe. Ich schließe mich dieser Forderung aus eigener Überzeugung an, und wollte ihr, mit Beispielen und Erwägungen aus Theorie und Praxis, das Wort reden: denn was wir verstehen wollen, müssen wir nun einmal entstehen sehen. Es ist unsere Schwäche, weil wir ephemer sind — und unsere Stärke, weil sie uns über Raum und Zeit frei schalten läßt.

Kettenhandel.

Von Paul Fleischfresser, Berlin-Schöneberg.

Aus der Zeit dringendster wirtschaftlicher Not und zur Steuerung ihrer entstanden während des Krieges verschiedene Gesetze und Verordnungen, die man unter dem Sammelnamen Wucher- und Kettenhandelsbestimmungen zusammenzufassen sich gewöhnt hat. In Rücksicht darauf, daß auch heute die Notlage des deutschen Volkes nicht gehoben ist, haben die Grundbestimmungen der Verordnungen noch Gültigkeit behalten. Besonders sollten durch die gesetzlichen Bestimmungen Auswüchse im Zwischenhandel getroffen werden. Dabei war es denn nicht immer leicht, den gesetzmäßigen Handel von dem verbotswidrigen Handel auf den ersten Blick zu unterscheiden, und Judikatur und Literatur haben lange über die Beurteilung solcher Grenzfälle hin- und hergeschwankt. Es mag daher nicht unwillkommen sein, die Materie einmal an Hand der Rechtsprechung des Reichsgerichts erschöpfend zu beleuchten.

Grundlegend für die Beurteilung der Frage, was das Gesetz als Kettenhandel ansehen will, ist die Entscheidung des Reichsgerichts zu Aktenzeichen VI 516/20. Hier ist als Charakteristikum genannt: Verkauf von Großhändler an Großhändler, zumal wenn diese an demselben Orte wohnen, Fehlen des wirtschaftlich nützlichen Näherbringens der Ware an den Verbraucherkreis, Ausüben derselben wirtschaftlichen Funktionen im Verteilungsprozeß seitens der beiden Vertragsparteien, Verlängerung und damit Verteuerung des Verteilungsprozesses. Erfüllt wird der Tatbestand des Vergehens gegen die Wucher- und Kettenhandelsbestimmungen allerdings erst durch das Hinzutreten eines weiteren Moments, das im Gegensatz zu den sonstigen strafrechtlichen Bestimmungen des Strafgesetzbuchs, nach denen Unkenntnis nicht vor Strafe schützt, die Straftat als solche erst als eingetreten gelten läßt, d. i. das Bewußtsein der Strafwürdigkeit, also das Bewußtsein von einem Verstoß gegen die betreffenden Gesetzesvorschriften. Die Anwendungen der Bestimmungen will die Rechtsprechung gegen Großhändler an ein und demselben Orte anscheinend besonders rücksichtslos durchgeführt sehen. So spricht sich eine andere Entscheidung (zu Aktenzeichen II 324/19) dahin aus, daß schon der Umstand, daß beide Vertragsparteien an demselben Orte als Großhändler tätig sind, im Zweifel darauf hindeutet, daß beide als solche auch die gleiche wirtschaftliche Funktion ausüben, daß also Kettenhandel vorliegt. Und es soll also Sache desjenigen sein, der abweichend von dieser als Regel hingestellten Mutmaßung eine besondere gemeinnützige Tätigkeit für sich in Anspruch nimmt in dem Verteilungsprozeß der Ware vom Hersteller zum Verbraucher, Umstände anzuführen, und den Beweis dafür anzutreten. Das Weiterschieben von Ware von einer wirtschaftlichen Stelle an eine andere von gleicher wirtschaftlicher Funktion soll nach dem Urteil, worin man ihm wohl zustimmen kann — wenigstens in der Regel —, die

Zuführung der Ware von dem Hersteller oder unbedingt nötigen ersten Großhändler nicht fördern und beschleunigen, sondern eher verlangsamen und verteuern und somit als gemeinwirtschaftlich unnützer Zwischenhandel anzusehen sein.

Mit der Bewertung der wirtschaftlichen Tätigkeit des Großhandels beschäftigt sich auch eine weitere Entscheidung des Reichsgerichts (zu Aktenzeichen II 225/19), wo wiederum zum Ausdruck kommt, daß nach Auffassung des Reichsgerichts die Tatsache, daß beide Parteien (Großhändler) gleichstehende wirtschaftliche Funktionen im Wirtschaftsleben ausüben, schon die Vermutung nahelegt, daß ihr Einschieben in die Zuführung der Ware an den Verbraucher lediglich ein Verschieben der Ware von Hand zu Hand in wirtschaftlichem Leerlauf und lediglich in privatwirtschaftlichem Interesse bedeutet, nicht aber ein arbeitsteiliges Zusammenwirken je in einer für die Gemeinwirtschaft nützlichen und wertvollen Sonderleistung.

Dieselbe Bewertung findet sich auch in dem Urteil zu Aktenzeichen II 226/20.

Hat nach dem Gesagten das Reichsgericht für den ortseinigen Handel von Grossisten zu Grossisten nicht viel übrig, so beurteilt es den Handel zwischen solchen an verschiedenen Orten Wohnenden milder. Und es will fast scheinen, als ob nur das Vorhandensein besonderer Umstände auch eine solche Betätigung als strafbar erscheinen lassen soll.

So sagt denn z. B. das Urteil zu Aktenzeichen IV 312/20, daß, wenn Großhändler an verschiedenen Orten wohnen, es immer der Darlegung besonderer Umstände, die gleichwohl das Verbringen der Ware von einem Verbraucherkreis an einen anderen als unwirtschaftlich und unnötig erscheinen lassen, bedarf. In dem der Entscheidung zugrunde liegenden Falle handelt es sich um den Verkauf eines Postens Zigaretten eines Hamburger Großhauses an eine Bromberger Großfirma. Die Urteilsbegründung kam zu einer den Tatbestand des Kettenhandels ausschließenden Würdigung der Streitfrage mit folgender Motivierung: Wenn die in Bromberg wohnende Firma von dem in Hamburg wohnenden Hause die Zigaretten kaufte, so führte sie damit im Zweifel diese Gegenstände des täglichen Bedarfs einem anderen Verbraucherkreise zu und brachte sie dadurch diesem näher, wie es allerdings an sich auch nicht ausgeschlossen ist, bei Verkäufen an einen anderen Ort Kettenhandel anzunehmen.

Der früher erwähnte Satz von der mutmaßlichen Annahme des Kettenhandels bei Verkäufen zwischen Großhändlern an ein und demselben Orte darf natürlich nicht überspannt werden und erfährt in der Praxis mannigfache Ausnahmen; so hat in einem zur Verhandlung stehenden Fall (zu Aktenzeichen I 398/20) das Reichsgericht ausdrücklich die Lauterkeit im gesetzlichen Sinne eines solchen Verkaufs betont. Dann nämlich, wenn die kaufende Großhandelsfirma vermöge ihrer Absatzorganisation besser in der Lage war, den wirtschaftlichen Verteilungsprozeß durchzuführen als der Verkäufer.

In der Urteilsbegründung ist besonders hervorgehoben, daß es nicht entscheidend ist, ob die Großhandelsfirma, die an eine andere Großhandelsfirma weiterverkauft, die die Ware hätte unmittelbar den Verbrauchern oder den Kleinhändlern zuführen können. Dieselbe Auffassung bringt ein neueres Urteil (zu Aktenzeichen II 109/21), das auch das Ansehen und die Bedeutung des betr. Kaufmanns bei der Beurteilung des Falles mit in Betracht gezogen wissen will („... Aber auch hier verbietet die vom Vorderrichter festgestellte bedeutende und überragende Stellung des Geschäfts der Partei den Schluß auf unlautere Machenschaft und Kettenhandel"), zum Ausdruck. Auch in diesem Urteil ist besonders betont, daß es keinem Handelshause zugemutet werden kann, frühere Geschäftsverbindungen und Absatzgepflogenheiten abzuändern oder aufzugeben.

Ganz abwegig wäre natürlich der Versuch, Kettenhandel auch dort zu erblicken, wo der Absatz vom Hersteller an den Großhändler erfolgt, da ja schon rein wirtschaftsorganisatorische Erwägungen in der Regel den direkten Absatz vom Hersteller an den Verbraucher unter Ausschluß jeden Zwischenhandels undurchführbar machen.

Bei der Beurteilung der Frage, ob Kettenhandel vorliegt, kommt es auf die Zahl der Glieder der Kette nicht an. Das Gesetz hat von der Aufstellung einer Norm in dieser Richtung bewußt Abstand genommen.

Die Rechtsprechung des Reichsgerichts (zu Aktenzeichen I 258/19 und I 213/18) steht mit Recht auf dem Standpunkt, daß nicht jede Verlängerung einer Kette sich zugleich als volkswirtschaftlich schädlicher, lediglich eigennütziger Zwischenhandel darstellt. An anderer Stelle ist z. B. auch als den Tatbestand der Straffälligkeit ausschließend hingestellt worden ein aushilfsweiser Verkauf, d. h. also ein solcher, der nach Undurchführbarwerden der ursprünglichen Verkaufsabsicht mit einem anderen Kunden vorgenommen, dessen Versorgung unter regulären Verhältnissen als Kettenhandel gelten müßte, um nicht die Ware unverkäuflich am Lager zu behalten.

Die Kettenhandelsbestimmungen sollen nicht dazu verwandt werden, volkswirtschaftlich nützliche Absatzorganisationen zu zerstören. In erster Linie wird man dabei wohl auf die vor dem Kriege bestehenden Verbindungen abstimmen müssen, doch ist in konsequenter Durchführung des Gedankens der gleiche Schutz natürlich auch später entstandenen Geschäftsverbindungen zu gewähren.

Das Reichsgericht verwahrt sich ausdrücklich dagegen, daß in regulären Zeiten bestehende Verkaufsorganisationen durch die Gesetzesbestimmungen getroffen werden sollte. Und zwar ist es dabei gleichgültig, ob die Parteien an demselben Orte wohnen oder nicht, sowie ferner, ob schon an und für sich auch aus Verbraucher- und Kleinhändlerkreisen genügend Nachfrage nach der Ware bestand, die deren Absatz auch ohne diese besondere Einrichtung sicherstellte und so die Vermittlung der anderen Großhandelsfirma nicht gerade erforderte (zu Aktenzeichen II 528/10 und V 170/18).

Dadurch ist denn auch die volkswirtschaftliche Tätigkeit des Maklers und des Kommissionärs ausdrücklich anerkannt.

Durch die Kettenhandelsbestimmungen soll, wie das Urteil sagt, keineswegs jeder für den Absatz an Verbraucher irgend entbehrlicher Zwischenhandel ausgeschaltet werden. Vielmehr entspricht es ja, wie auch die Urteilsbegründung anerkennt, gerade den Interessen einer geordneten Wirtschaft, derartige Einrichtungen des normalen Handels für die Warenverteilung beizubehalten. Erfüllte oder erfüllt ein Haus mit seiner Organisation die Aufgabe, weite Verbraucherkreise zu versorgen, so könnte möglicherweise die Ausschaltung dieser Organisation oder des einen oder des anderen ihrer Glieder der Allgemeinheit einen Nachteil bringen, der den mit der Ausschaltung verbundenen Vorteil der geringeren Verteuerung der Ware übersteigt. Bei dem Unterwiegen der Nachfrage, meint die Urteilsbegründung weiter mit Recht, würde der Allgemeinheit weniger jedenfalls damit gedient sein, daß das Unternehmen in der Verbraucherschaft seines Wohnsitzes leicht einen Abnehmer fand, als damit, daß die Verbraucherschaft ihren Bedarf dort decken kann, wo sie ihn zu decken gewohnt war, und daß eine den wirklichen Bedürfnissen mehr entsprechende Verteilung der Ware herbeigeführt wird.

In ähnlichem Sinne spricht sich ein anderes Urteil (zu Aktenzeichen I 398/20) aus, das sagt, daß es nicht allein darauf ankommt, daß die Großhandlung, die an eine andere Großhandlung verkauft, die Ware hätte unmittelbar an Kleinhändler und Verbraucher absetzen können, und daß es nicht verlangt werden kann, früher schon bestehende Absatzorganisationen lediglich im Interesse einer sofortigen Zuführung der Ware an den Kleinhändler- bzw. Verbraucherkreis auszuschalten oder unbenutzt zu lassen. Ebenso besagt eine letzthin bekanntgewordene Entscheidung (zu Aktenzeichen II 246/21), daß Kettenhandel nicht in Frage kommt, wenn auch beide Parteien Großhändler sind, also an sich dieselbe wirtschaftliche Funktion erfüllen, sobald sie an verschiedenen Orten wohnen, die Ware in ein anderes Verbrauchsgebiet geliefert wird.

Von besonderem Interesse dürfte in diesem Zusammenhange auch ein Urteil aus der letzten Zeit (zu Aktenzeichen I 9/21) sein, das im großen ganzen die bisherige Auffassung des Reichsgerichts stützt, doch aber auch gewisse Modifikationen enthält, die ein weiterreichendes Eingehen auf den Text der Begründung wünschenswert erscheinen läßt.

Das Urteil hat sich zunächst wie schon frühere Entscheidungen dahin ausgesprochen, daß man es einem Großhändler nicht verwehren kann, seine eingeführte Verkaufsorganisation, die dem Warenabsatz auch unter Benutzung eines anderen Großhändlers dient, im Interesse der lokalen Bedarfsversorgung zu vernachlässigen oder gar aufzugeben. Das Urteil ist darüber hinaus von besonderer Bedeutung, als es, deutlicher als es bisher geschehen ist, den Standpunkt besonders mancher unterer Gerichte ablehnt, nämlich aus der gleichen wirtschaftlichen Funktion der Vertragsparteien auf Kettenhandel zu schließen. Das Urteil hebt mit Recht hervor, daß eine Tätigkeit, die darauf gerichtet ist, einem Gebiete, das wegen einer dem Bedarf nicht entsprechenden Warenzuführung besonders aufnahmefähig und warenhungrig ist, Waren zuzuführen, als eine wirtschaftlich nützliche, die Interessen der dortigen Verbraucher fördernde und daher auch den lokalen Warenumsatz beschleunigende Handlung angesehen werden muß. Ja, das Urteil geht sogar so weit, auszusprechen, daß es bei vielen Waren eine wirtschaftlich nützliche Handlung ist, wenn sie durch mehrere Großhändler läuft. Dabei soll dann auch auf die Gepflogenheit vor dem Kriege Rücksicht genommen werden.

Wie schon bemerkt, ist zur Erfüllung des Tatbestandes des Kettenhandels das Bewußtsein und der Wille des verbotswidrigen Handels erforderlich (Bewußtsein der Zuwiderhandlung). Das ist in der Rechtsprechung des Reichsgerichts verschiedentlich hervorgehoben. So in der Entscheidung zu Aktenzeichen VI 516/20 und II 324/19, wo gesagt wird, daß die Kenntnis vom Vorliegen der objektiv vom Gesetze mißbilligten Tatbestandsmerkmale und der Wille dazu genügt. Beide Parteien kannten ihre Eigenschaft als Großhändler und die wirtschaftliche Funktion, die sie in dem Verteilungsprozesse einnahmen. Da jede mit Gewinn weiterverkaufte, wußten sie auch, daß dabei die Ware verteuert wurde. Es genügt aber der vorhandene bestimmte Vorsatz zur Herbeiführung der Teuerung, nicht aber ist es erforderlich, daß der Beweggrund des ganzen Handelns war, die Ware zu verteuern. Ebenso läßt sich eine weitere Entscheidung (zu Aktenzeichen II 482/20) dahin aus.

Auch in dem Urteil zu Aktenzeichen II 226/20, das sich vorwiegend mit der Rechtsbeständigkeit solcher Kettenhandelsgeschäfte beschäftigt, wird das Bewußtsein des Zuwiderhandelns als Bedingung der Straffälligkeit herausgestellt: die bewußte Verwirklichung des gegen das Gesetz verstoßenden Tatbestandes durch beide Vertragsteile wäre aber Voraussetzung für die Nichtigkeit des zwischen den Parteien abgeschlossenen Geschäfts.

Hinsichtlich der Frage der Rechstbeständigkeit sagt das Urteil zu Aktenzeichen II 225/19: Indem das Gesetz den in regulären Zeiten zulässigen und im allgemeinen nicht anstößigen Zwischenhandel, sofern er sich als gemeinwirtschaftlich unnützer Zwischenhandel darstellt, als unlautere Machenschaft unter Strafandrohung verbietet, erweitert es den Begriff des nach den guten Sitten des geschäftlichen Verkehrs unzulässigen und bewertet nunmehr einen derartigen Zwischenhandel schlechthin als eine auch wider die Rechtsordnung verstoßende unlautere Machenschaft: der Kettenhandel wird damit als ein an sich unerlaubtes, seinem Gegenstand und Inhalt nach rechtswidriges Geschäft hingestellt, das jedenfalls dann nichtig ist, wenn auf beiden Seiten bewußt der Tatbestand verwirklicht wird, der dem Gesetz und den guten Sitten zuwiderläuft.

Aus der Nichtigkeit des privatrechtlichen Geschäfts ergibt sich dann, daß derjenige Vertragsteil, der nicht von vornherein die Absicht verbotwidrigen Handelns gehabt hat, die Erfüllung verweigern kann, sobald er von dem Verstoß gegen die Rechtsordnung erfährt. Das wird er ja schon tun, um sich nicht selbst strafbar zu machen. Das Urteil zu Aktenzeichen II 528/19 motiviert die Wirksamkeit der Erfüllungsverweigerung dahingehend, daß ihm nicht zugemutet werden kann, das dem Gesetze zuwiderlaufende Verhalten des anderen Teils durch Erfüllung des Geschäfts seinerseits zu begünstigen.

Noch weiter geht das Urteil zu Aktenzeichen III 56/207, das sich auf den Standpunkt stellt, selbst wenn man in der Lieferung nicht Beihilfe sehen will, so ist doch Erfüllungsverweigerung auf Grund von § 242 BGB. für berechtigt zu erachten, weil nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte nicht zugemutet werden kann, dem Käufer durch Lieferung der Ware die Bezahlung solcher verbotenen unlauteren Machenschaften zu ermöglichen.

Von Interesse ist dabei die Regelung der Beweislast, worüber das Urteil zu Aktenzeichen I 213/18 bemerkt: Wendet der Vertragsgegner ein, der dem Rechtsgeschäft zugrunde liegende Vertrag verstoße als Kettenhandel gegen ein gesetzliches Verbot, so trifft ihn in vollem Umfange die Behauptungs- und Beweislast.

Aus der Tatsache, daß Kettenhandelsgeschäfte durch die Rechtsordnung nicht gedeckt sind und ihnen der sonst Rechtsgeschäften zugebilligte Rechtsschutz mit der schließlichen Folge der Schadenersatzleistung wegen Nichterfüllung verwehrt ist, folgt, daß auch andere Rechtsfolgen, so der Verzug, keine rechtliche Bedeutung für Kettenhandelsgeschäfte haben.

Aus dem Gedanken heraus, daß die Kettenhandelsbestimmungen dazu dienen sollten, der vaterländischen Not zu steuern, ergibt sich logischerweise, daß sie auf Außenhandelsgeschäfte keine Anwendung finden.

Die Begründung zum Gesetz hebt dies noch besonders hervor, indem dort ausgeführt ist: Ein Bedürfnis, ausländische Käufer zu schützen, besteht nicht; vielmehr wird es in der Regel den Interessen der deutschen Volkswirtschaft entsprechen, wenn für die ausgeführte Ware ein möglichst hoher Preis erzielt wird. Das Reichsgericht vertritt mit Recht denselben Standpunkt und erweitert die Meinung der Begründung dahin, daß es ebenso der deutschen Volkswirtschaft entspricht, wenn der erzielte hohe Gewinn möglichst vielen deutschen Kaufleuten zufließt, wie es geschieht, wenn möglichst viele Zwischenhändler sich an der Zuführung der Ware nach dem Auslande beteiligen (zu Aktenzeichen II 180/20). Dabei versteht es sich von selbst, daß der Umstand, daß die Ware durch verlängerten Zuführungsprozeß verteuert wird, rechtlich unbeachtlich ist. Die Urteilsbegründung führt dazu etwa folgendes aus: Ein für das deutsche Wirtschaftsleben schädlicher, dem inländischen Verbraucher nachteiliger, die Ware verteuernder Kettenhandel liegt nicht vor, wenn diese von vornherein nicht dem inländischen, sondern dem ausländischen Verbaucher zugeführt werden soll.

Dabei ist zu beachten, daß bestimmend für die Nichtanwendung der Kettenhandelsvorschriften ist, welchen Weg nach der Absicht der Parteien die Ware gehen soll. Sobald auch nur die Möglichkeit gegeben ist, sie gegebenenfalls auch an inländische Verbraucher abzugeben, würde die Exemption nicht eintreten können, vielmehr würde ein Handeln mit sog. dolus eventualis vorliegen, das die als Kettenhandel anzusehenden vorausgehenden Geschäfte zu unlauteren Machenschaften im Sinne des Gesetzes macht und diese den für den Innenhandel maßgebenden Bestimmungen und den damit verbundenen Rechtsfolgen unterwirft. Besonders gilt dies natürlich für solche Geschäfte, die nur dem Schein nach als Ausfuhrtransaktionen behandelt werden. In einem vorliegenden Urteil zu dem Thema wurde das Geschäft zwischen Exportfirmen abgeschlossen und dabei ausdrücklich zur Bedingung gemacht „für den Export". Die Urteilsbegründung hält mit Recht diese Vertragsbestimmung allein nicht für ausreichend, sofern nicht eben der ernstliche Wille zum wirklichen Exporthandel besteht (zu Aktenzeichen II 180/20).

In der Praxis wird es oft schwer sein, die Ernstlichkeit der Ausfuhrabsicht darzutun, wenn etwa die Ware unterwegs wegen des Verdachts des Kettenhandels beschlagnahmt und die Absicht deshalb nicht zur Ausführung kommen konnte. Einen gewissen Anhalt und Richtlinien für die Beurteilung gibt das Urteil zu Aktenzeichen III 391/20, das sich im übrigen der Auffassung des vorgehend erwähnten anschließt. Die Begründung nennt u. a. Art der Vergebung, besondere für das Ausland hergestellte und geeignete Verpackung, Beschaffenheit der Ware, die sie als ausschließlich für Auslandkundschaft in Betracht kommend erscheinen läßt.

Erschöpfend kann diese Aufzählung natürlich nicht sein. Die Praxis bietet so vielfältige Variationen, daß schon aus dem Gedanken heraus, daß etwa aus einer abgeschlossenen Aufzählung von Merkmalen nun andere Waren, bei deren Handel der tatsächliche Wille zur Ausfuhr besteht, sich Schwierigkeiten insofern ergeben könnten, als diese Ware, sofern sie nicht die aufgezählten Merkmale an sich trägt — zumal von unteren Verwaltungsorganen —, nun leicht als Kettenhandelsware angesprochen und der Verkehrsfreiheit beraubt werden könnte. Besonders bei nicht reinen Verbrauchswaren, wie Möbel, Maschinen, Automobile usw., können sich hier Schwierigkeiten ergeben. Es bleibt da letzten Endes immer nur übrig, den einzelnen besonderen Fall daraufhin zu prüfen, ob etwa Verstöße gegen die Kettenhandelsbestimmungen vorliegen, wobei man sich nicht rein mechanisch an die eine oder andere Begriffsbestimmung halten kann.

Was vorhergehend über die Absicht zur Erfüllung des Tatbestandes des Kettenhandels gesagt wurde, gilt entsprechend auch für vergebliche Auslandsgeschäfte. Reichlich weit geht hier aber das Reichsgericht, wenn es die Kettenhandelsbestimmungen nur dann außer Anwendung gesetzt wissen will,

wenn der Käufer schon Abnehmer, ja selbst fast Lieferungsverträge mit ausländischen oder Exportfirmen an Hand hat. Das Reichsgericht hat sich zur Aufstellung so strikter Anforderungen anscheinend durch die Erwägung bestimmen lassen, daß ohne feste Verträge eine Wiederzuführung der Ware in den Inlandsmarkt immer noch möglich wäre.

Rechtsfragen des Tages.

Die uns durch das neue Abkommen mit Belgien gewährte Atempause hat sich wieder als trügerisch erwiesen. Der Dollar, dessen Stand mehr und mehr zum Wertmesser auch im inneren Verkehr geworden ist, bewegt sich wieder um die Ziffer 3000 herum, und dieser Entwertung der Mark folgen alle Gehälter, Löhne und Preise. Wir gehen offenbar einer sehr trüben Zeit entgegen, die durch die Getreidemißernte weiterhin belastet wird. Die Reichsregierung hat den Versuch gemacht, durch Einschränkung der Spekulation in fremden Valuten deren Preis zu senken. Irgendeinen nennenswerten Einfluß hat die Notverordnung vom 12. Oktober noch nicht ausgeübt. Es ist auch ganz klar, daß damit ein Symptom getroffen wird, während das Grundübel von dem Medikament unberührt bleibt. In der Medizin ist die symptomatische Behandlung längst überwunden, in der Wirtschaftspolitik glaubt man immer noch mit Palliativen etwas bessern zu können. Die Grundlage unserer Wirtschaftszerrüttung ist und bleibt der Versailler Vertrag und dessen Auswirkungen: die ungeheuren Reparationslasten und die direkt sinnlose Verschwendung, die von der Besetzungsarmee getrieben wird. Die Schuld liegt fast ausschließlich an den französischen Machthabern; die kaufmännischen Kreise würden sich mit ihren deutschen Berufsgenossen viel eher zu gemeinsamem Handeln im Interesse des Wiederaufbaus beider Länder verständigen können, wie das Stinnes-Lubersac-Abkommen zeigt. Hoffentlich gelingt es, diesen Vertrag und die gleichartigen ihm folgenden praktisch durchzuführen, so daß ein Abfluß deutscher Erwerbsloser in das Wiederaufbaugebiet ermöglicht werden kann. Wir müssen für den kommenden Winter, wie eine fast auf allen Gebieten einsetzende Kaufunlust erweist, mit einer beträchtlichen Zahl von Stillegungen und Arbeitseinschränkungen und mit einem starken Anwachsen der Erwerbslosenziffer rechnen.

Die Notverordnung gegen die Spekulation in ausländischen Zahlungsmitteln ist in vielen Beziehungen rechtlich bemerkenswert. Sie ist erlassen auf Grund des Art. 48 der Reichsverfassung, der dem Reichspräsidenten den Erlaß von Verordnungen mit Gesetzeskraft überträgt, wenn im Deutschen Reiche die öffentliche Sicherheit und Ordnung erheblich gestört oder gefährdet wird. Diese Verfassungsvorschrift sollte nur vorübergehende Geltung haben; denn man wollte selbstverständlich dem Reichspräsidenten allein nicht dauernd eine unumschränkte Möglichkeit geben, unter Umgehung der normalen gesetzgebenden Faktoren selbstherrlich neues Recht zu schaffen. Das im letzten Absatz des Art. 48 in Aussicht gestellte Reichsgesetz ist noch nicht erlassen, und der Reichspräsident hat zurzeit tatsächlich noch die Möglichkeit, schrankenlos in das Rechtsleben einzugreifen, freilich mit Zulassung einer Korrektur durch den unverzüglich anzurufenden Reichstag. Bei Beratung dieser Verfassungsvorschrift in Weimar hat man begreiflicherweise nur an polizeiliche Maßnahmen gedacht, wie die Bemerkung zeigt, daß der Reichspräsident erforderlichenfalls mit Hilfe der bewaffneten Macht solle einschreiten dürfen. „Wiederherstellung der öffentlichen Sicherheit und Ordnung" ist jedoch eine Generalklausel geworden, ähnlich der Begriffsbestimmung der Polizei im Preußischen Allgemeinen Landrecht II, 17 § 10, und es läßt sich nichts dagegen sagen, daß der Reichspräsident auch zur Herstellung der wirtschaftlichen Ordnung sich seines Notverordnungsrechts solle bedienen dürfen.

Nach § 1 der Verordnung darf bei Inlandsgeschäften die Zahlung in ausländischen Zahlungsmitteln weder gefordert, noch angeboten, ausbedungen, geleistet oder angenommen werden. Gemeint ist damit, daß Umsatzgeschäfte im Inlandsverkehr nicht in fremder Währung valutiert werden dürfen. Es hatte sich nach österreichischem und polnischem Muster seit einiger Zeit auch im deutschen Inlandsverkehr die Manier eingebürgert, nach Dollars, Pfunden oder Franken zu verkaufen. Ob dadurch wirklich der Bedarf an ausländischen Zahlungsmitteln gesteigert worden ist, ist sehr zweifelhaft. Gemeint ist damit in der Regel nur, daß der Markbetrag bei der Zahlung geleistet werden müsse, der am Zahlungstag bei der Umrechnung aus der fremden Valuta sich ergeben würde. Dagegen könnte eine weitere Vorschrift der Notverordnung, nämlich das Verbot der Devisenhamsterei zu Zwecken der Spekulation oder der Vermögensanlage zu einer Hebung des Markkurses führen, wenn nicht dieser Vorteil wieder durch den erhöhten Bedarf des Einfuhrhandels mit Rücksicht auf die Markentwertung neutralisiert würde. Übrigens muß bemerkt werden, daß die Devisenhamsterei als solche nicht strafbar ist, sondern daß nur der mit Gefängnis bis zu drei Jahren und mit Geldstrafe in Höhe des Ein- bis Zehnfachen des Wertes der ausländischen Zahlungsmittel bestraft wird, der nach Untersagung des Devisenankaufs ohne Genehmigung einer Prüfungsstelle diese Anordnung überschreitet.

Die Markentwertung hat auch auf anderen Gebieten die eigenartigsten Wirkungen. Kreditkäufe gibt es eigentlich schon seit den letzten Kriegsjahren nicht mehr. Bei den Gerichten zeigt sich dies darin, daß Wechselsachen kaum noch zur Verhandlung kommen. Jetzt geht die Entwicklung wieder einen Schritt weiter. Die der Minderbewertung der Mark entsprechende Preiserhöhung aller Materialien hat dazu geführt, daß die Übernehmer Vorauszahlung verlangen, damit sie in der Lage sind, die verwendeten oder zur Verwendung bestimmten Materialien sofort zu dem der Kalkulation zugrunde gelegten Preise wieder zu be-

schaffen. Damit wird ihr Risiko verringert. Es bürgert sich ferner mehr und mehr der Geschäftsgebrauch ein, bei Lieferungen oder Arbeiten, z. B. Installationen, die sich über eine längere Zeit erstrecken, die Materialien nach den Tagespreisen am Lieferungstage, die Löhne nach den jeweiligen Tarifsätzen zur Berechnungsgrundlage zu machen. Das ist eine Verfeinerung der durch ihre Unklarheit und Unsicherheit in Verruf geratenen „Freibleibend"-Klausel. Der Abnehmer ist aber bei der neuen Form nicht geringeren Gefahren ausgesetzt als bei der früheren. Denn jetzt kann er den Umfang seiner Verpflichtungen ebensowenig übersehen, wie wenn er zu „freibleibenden" Preisen gekauft hat. Ist, wie das z. B. in der Holzbranche geschehen ist, das Grundmaterial vom Kaufabschluß, z. B. über Eisenbahnschwellen, bis zur Ablieferung auf das Zehn- oder Zwanzigfache gestiegen, so werden die Betriebsmittel des Abnehmers einfach nicht mehr ausreichen, um die Abnahme vertragsmäßig bewirken zu können. —

Der Reichstag hat seine Wintertagung begonnen. Er findet ein reiches Arbeitspensum vor. Eines der wichtigsten gesetzgeberischen Probleme ist die Neugestaltung des Beamtenrechts. Zunächst soll die Besoldungsfrage gelöst werden. Die Vertreter der unteren Beamtengruppen verlangen eine Angleichung an die Gehälter der mittleren, diese eine Verringerung der Spannung zu den Gehältern der höheren Beamten. Die letzteren weisen auf die Mehrkosten hin, die sie für die Erlangung ihrer besseren Vorbildung haben aufwenden müssen. Es ist eine ähnliche Erscheinung wie sie auch in der Arbeiterschaft selbst zu beobachten ist: die frühere Spannung zwischen den Löhnen der gelernten und denen der ungelernten Arbeiter ist auf ein Mindestmaß zurückgeführt. Diese Gleichmacherei ist ein Ergebnis der revolutionären Entwicklung seit der Novemberumwälzung; aber es ist kaum anzunehmen, weil der menschlichen Natur und allen Erfahrungen widersprechend, daß diese alle Arbeitsenergie vernichtende Gestaltung auf die Dauer Bestand hat. Immer wird es talentierte Autodidakten geben, die das gleiche und besseres leisten als viele gelehrte Berufsgenossen. Aber für den Durchschnitt wird der Carnegiesche Satz: „Wissen ist Macht", stets seine Berechtigung behalten.

Neben der Besoldungsfrage werden die Probleme der Disziplinierung, der Verhinderung einer Überalterung, des sog. Beamtenstreikrechts, eine endgültige Lösung finden müssen. Dem Vorbilde der reichsrechtlichen Regelung werden entsprechende Anordnungen in den Ländern und den Gemeinden folgen. Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

(Berichtszeitraum: 15. August bis 15. Oktober 1922.)

A. Reichsgesetze.

1. Arbeitsnachweisgesetz. Vom 22. Juli 1922 (RGBl. I S. 657).

Als Arbeitsnachweisämter werden öffentliche Arbeitsnachweise, Landesämter für Arbeitsvermittlung und das Reichsamt für Arbeitsvermittlung eingerichtet. Den öffentlichen Arbeitsnachweisen liegt die Arbeitsvermittlung von Arbeitern und Angestellten, sowie die Mitwirkung bei der Durchführung von gesetzlichen Unterstützungsmaßnahmen für Arbeitslose ob. Sie können auch ermächtigt und verpflichtet werden, ihre Tätigkeit auf die Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung zu erstrecken. Der Reichsarbeitsminister und die oberste Landesbehörde kann ihnen weitere Aufgaben zur Regelung des Arbeitsmarkts, insbesondere die Mitarbeit auf dem Gebiete der Arbeitsbeschaffung, der Erwerbsbeschränkten- und der Wandererfürsorge übertragen. Die Landesämter sind die fachlichen Aufsichts- und Beschwerdestellen gegenüber den Arbeitsnachweisen. Die oberste fachliche Aufsicht führt das Reichsamt für Arbeitsvermittlung; es hat den Arbeitsmarkt zu beobachten, den Ausgleich von Angebot und Nachfrage zwischen den verschiedenen Gebieten zu regeln und allgemeine Grundsätze für die Durchführung des Gesetzes aufzustellen. Die Vermittlung ist unentgeltlich; sie hat unparteiisch und ohne Rücksicht auf die Zugehörigkeit zu einer Vereinigung zu erfolgen. Ausstände und Aussperrungen sind den Arbeitsnachweisen anzumelden.

2. Verordnung über die Erhöhung der Entschädigung der Schöffen, Geschworenen und Vertrauenspersonen. Vom 29. Juli 1922 (RGBl. I S. 673).

Die Stundenentschädigung kann nach Maßgabe des Erwerbs bis auf 45 M erhöht werden.

3. Gesetz über die Ausgabe und Einlösung von Notgeld. Vom 17. Juli 1922 (RGBl. I S. 693).

Einlösungspflicht der Ausgeber von Notgeld bis zum 14. November 1922. Keine Neuausgabe von Notgeld außer mit Ermächtigung des Reichsfinanzministers.

4. Luftverkehrsgesetz. Vom 1. August 1922 (RGBl. I S. 681).

Verkehrsverbot für nicht in die Luftfahrzeugrolle eingetragene Luftfahrzeuge, d. h. alle für eine Bewegung im Luftraum bestimmten Geräte (Luftschiffe, Flugzeuge, Ballone, Drachen). Konzessionspflicht für Flughäfenanlagen und Luftfahrtunternehmungen und Veranstaltungen. Landung außer in Notfällen nur in Flughäfen und außerhalb geschlossener Ortschaften auf nicht eingefriedeten Grundstücken oder auf Wasserflächen. Haftpflicht des Luftfahrzeughalters und Benutzers; Einschränkung der Schadenersatzpflicht nur gemäß BGB. § 254 (Verschuldensaufrechnung) und hinsichtlich der Höhe.

5. Verordnung gegen die Spekulation in ausländischen Zahlungsmitteln. Vom 12. Oktober 1922 (RGBl. I S. 795).

Zahlung in ausländischen Zahlungsmitteln darf bei Inlandsgeschäften nicht gefordert, angeboten, ausbedungen, geleistet oder angenommen werden. Im Kleinhandelsverkauf ist auch keine Preisstellung in inländischen Zahlungsmitteln auf der Grundlage einer ausländischen Währung zulässig. Erwerb ausländischer Zahlungsmittel nur nach vorheriger Genehmigung einer Prüfungsstelle, außer wenn der Auftrag von der Reichsbank, von Banken oder Bankiers, oder von Personen oder Personenvereinigungen erteilt ist, die im Handels- oder Genossenschaftsregister eingetragen sind und eine Handelskammerbescheinigung beibringen, daß ihr Gewerbebetrieb Zahlungen nach dem Ausland mit sich bringt. Mitteilung jedes Devisengeschäfts an das Finanzamt und die Prüfungsstelle. Prüfung dieser, ob die Zahlungsmittel zur Bezahlung von Einfuhrwaren, zur Zahlung ausländischer Verbindlichkeiten oder zu sonstigen im Interesse der deutschen Wirtschaft notwendigen Zwecken erforderlich waren oder verwendet sind, und nicht etwa zu Zwecken der Spekulation oder der Vermögensanlage. Nichtigkeit und Strafbarkeit verbotswidriger Geschäfte.

B. Preußische Gesetze.

1. Gesetz, betreffend die Erhöhung des Grundkapitals der Preußischen Staatsbank (Seehandlung). Vom 11. August 1922 (PrGS. S. 246).

Erhöhung um einen Betrag bis zu 400 M.

2. Gesetz über Teuerungszuschläge. Vom 30. September 1922 (PrGS. S. 301).

Erhöhung der Gebühren der Notare und Gerichtsvollzieher sowie der landesrechtlichen Gerichtskosten auf das Zwanzigfache der Friedenssätze.

Rundschau.

Außenhandel.

1. Die vorläufigen Ergebnisse des Außenhandels im August zeigen rein mengemäßig einen geringen Rückgang der Einfuhr (48,0 Mill. dz im Juli auf 46,8 Mill. dz) und einen stärkeren Rückgang der Ausfuhr (von 16,4 auf 14,1 Mill. dz). Einfuhrüberschuß: im ersten Halbjahr 1922 betrug der Monatsdurchschnitt für die Einfuhr 28,6 Mill. dz, die Ausfuhr 20,1 Mill. dz. Der Einfuhrüberschuß stellt sich im August also auf 32,7 Mill. dz, gegen 31,6 Mill. im Vormonat, 8,4 im Durchschnitt des ersten Halbjahrs.

Bei den Wertzahlen ergibt sich das überraschende Bild, daß einem Einfuhrwert von 56,6 Milliarden Mark ein Ausfuhrwert von 60,3 Milliarden gegenübersteht. Nachdem der Einfuhrüberschuß im Vormonat 10,0 Milliarden, im Halbjahrsdurchschnitt bis Juni monatlich 2,0 Milliarden betragen hat, ist im August ein Ausfuhrüberschuß von 3,7 Milliarden Mark zu verzeichnen.

Das Statistische Reichsamt sieht sich veranlaßt, den bemerkenswert großen Unterschied zwischen Ein- und Ausfuhrwert der Gewichtseinheit zu interpretieren. Bei der Einfuhr ist fast ausnahmslos eine Zunahme der (je Gewichtseinheit) geringwertigen und eine Abnahme der hochwertigen Waren zu verzeichnen. Umgekehrt hat die Ausfuhr für geringwertige Waren abgenommen (so Steinkohle, Koks, Kali, Eisenwaren), für hochwertige Waren zugenommen. Dazu waren zu rechnen: Maschinen, Automobile, Papierwaren, Mehl (dies für Saargebiet und Oberschlesien).

Weiter ist der Unterschied zwischen dem Wert der Ein- und Ausfuhr dem Umstand zuzuschreiben, daß die Wertermittlung für die Einfuhr vom Anschaffungspreis (der zur Einfuhr dienenden Zahlungsmittel) ausgeht, während sie für die Ausfuhr auf der Grundlage des Wertes „zur Zeit der Zollgrenzüberschreitung" stattfindet. Hier wird für alle in Auslandswährung durchgeführten Geschäfte der Monatsdurchschnittskurs der fraglichen Währung zur Umrechnung verwandt. Je länger also der Zwischenraum zwischen Bereitstellung der Mittel für die Einfuhr und wirklicher Einfuhr ist, und je größer in diesem Zeitpunkt die Verschlechterung der Währung, um so weniger zutreffend sind die Angaben für den Einfuhrwert zur Zeit der Einfuhr. Bei der Ausfuhr wirken hauptsächlich die Bestimmungen über Fakturierung in Auslandswährung und die Berechnung zum Monatsdurchschnitt der Kurse dahin, die Werte größer erscheinen zu lassen, als der tatsächlich erreichte Gegenwert der Waren ist.

2. Zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten ist, nach einer Meldung der „Industrie- und Handelszeitung", unter Zustimmung der Alliierten ein Abkommen getroffen worden, daß Amerika für 256 Mill. Dollar deutsche Farbstoffe als Ausgleich für die Besatzungskosten des Rheinlandes erhalten soll. Das Abkommen findet seinen Stützpunkt in der Bestimmung des Friedensvertrags, wonach 25 v. H. der deutschen Farbstoffausfuhr als Reparationslieferung beansprucht werden können.

Geld- und Kapitalmarkt.

	1921	1922				
	Anf. Jan.	22. Sept.	29. Sept.	6. Okt.	13. Okt.	20. Okt.
Aktien . . .	14 989	65 576	79 220	97 880	113 132	162 459
Inl. Anleihen .	849	1 342	1 255	1 345	1 396	1 427
Ausl. Anleihen	934	23 503	29 300	46 115	59 250	68 100
Zusammen . .	16 772	90 421	109 775	145 640	173 778	231 986

umgerechnet in Relativzahlen:

	1921	1922				
	Anf. Jan.	22. Sept.	29. Sept.	6. Okt.	13. Okt.	20. Okt.
Aktien . . .	100	437	529	653	755	1084
Inl. Anleihen .	100	158	148	158	164	168
Ausl. Anleihen	100	2525	3137	4937	6344	7291
Zusammen . .	100	538	655	867	1037	1383

Der Kapitalmarkt läßt insgesamt ein starkes Anziehen erkennen, veranlaßt durch das Steigen der Devisenkurse. Somit erhöhten alle Werte ihre Kurse, was in der Kurssumme deutlich zum Ausdruck kommt.

Der Devisenmarkt war in den ersten 14 Tagen der berücksichtigten Wochen verhältnismäßig ruhig, um dann plötzlich einer stürmischen Aufwärtsbewegung Platz zu machen. Der Dollarkurs hat sich ungefähr verdreifacht und einen Höchststand von 4430 M erreicht. An dieser Entwicklung sind teilweise die wirren Gerüchte schuld, die der Notverordnung der Regierung unmittelbar vorausgingen. Die Verordnung selbst vermochte nicht beruhigend auf den Markt zu wirken, weil bei dieser stürmischen Zeit überhaupt kein Material abgegeben wurde und schon die geringe legitime Nachfrage derartige Sprünge nach oben hervorrief.

Datum	Durchschnitt	Höchster	Niedrigster
In Berlin notiert der $			
17. 9.—23. 9.	1 470.90	1 492.50	1 390.—
25. 9.—30. 9.	1 564.08	1 667.50	1 407.50
1. 10.— 6. 10.	2 026.50	2 160.—	1 815.—
8. 10.—14. 10.	2 668.10	2 970.—	2 600.—
16. 10.—21. 10.	3 303.30	2 850.—	4 430.—
In Berlin notiert das £			
17. 9.—23. 9.	6 373.30	6 150.—	6 600.—
25. 9.—30. 9.	5 771.60	7 425.—	6 225.—
1. 10.— 6. 10.	7 790.—	7 925.—	9 600.—
8. 10.—14. 10.	11 864.10	10 950.—	13 100.—
16. 10.—21. 10.	14 350.—	19 750.—	12 600.—

Der Notenumlauf und seine Deckung:

Aus dem Reichsbankausweis in M	15. September	23. September	30. September
Notenumlauf . .	271 597 757 000	290 678 147 000	316 869 799 000
Metallbestand . .	1 031 726 000	1 032 762 000	1 033 740 000
Disk.Reichsschatzanweisungen .	274 698 283 000	288 654 720 000	349 769 650 000
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine	27 801 686 000	27 293 909 000	21 828 959 000
Wechsel u. Schecks	35 441 997 000	43 107 214 000	50 234 414 000

Aus dem Reichsbankausweis in M	7. Oktober	14. Oktober
Notenumlauf . .	344 171 631 000	374 506 332 000
Metallbestand . .	1 044 445 000	1 051 414 000
Disk.Reichsschatzanweisungen .	345 601 402 000	389 721 358 000
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine	305 728 430 000	314 200 080 000
Wechsel u. Schecks	54 015 720 000	63 648 932 000

Die Inflation hat in den letzten Wochen Riesenschritte angenommen und alles Bisherige übertroffen. In der Zeit der hier berücksichtigten Wochen hat allein der Notenumlauf um rund 103 Milliarden Mark zugenommen. Allerdings ist zu berücksichtigen, daß der Septemberquartalsschluß in diese Zeit fiel und durch die Kapitalknappheit die Reichsbank diesmal in ganz be-

sonderem Maße von privater Seite in Anspruch genommen wurde. Schon am 28. Juli hatte die Reichsbank infolge der starken Beanspruchung den Diskontsatz um 1 % erhöhen müssen. Diese Maßnahme genügte jedoch nicht und es mußten weitere Diskonterhöhungen folgen am 28. August und am 21. September, so daß der offizielle Satz jetzt 8 % erreicht hat.

Starker industrieller Kapitalbedarf im September. Der industrielle Kapitalbedarf hat im September eine so beträchtliche Steigerung erfahren, daß er die in den vorhergehenden Monaten gestellten Ansprüche nicht unwesentlich überholt hat. Veranlassung hierfür mögen in erster Linie die sehr großen, von dem Anilinkonzern gestellten Ansprüche an den Kapitalmarkt gegeben haben. Nach den Aufzeichnungen des Bankhauses Schwarz, Goldschmidt & Co. wurden im September insgesamt 4381 Mill. Mark geschaffen, wovon 3444 Mill. Mark auf einfache Stammaktien entfallen. Die Summe der beantragten Vorzugsaktien betrug 251 Mill. Mark; davon waren 71 Mill. Mark mit mehrfachem Stimmrecht ausgestattet. Der Kapitalbedarf seit Beginn des Jahres zeigt im Vergleich mit den entsprechenden Monaten des Vorjahres folgendes Bild:

in Millionen M	Stammaktien		Vorzugs-Akt. mit mehrf. Stimmrecht		Vorzugs-Akt. mit einf. Stimmrecht		Industrie-Obligationen	
	1921	1922	1921	1922	1921	1922	1921	1922
Jan.	908	1256	57	30	190	286	396	1688
Febr.	1329	919	38	23	390	148	636	315
März	557	2574	19	104	90	257	143	1240
April	1988	3098	20	127	132	159	694	241
Mai	868	1893	30	107	195	127	86	517
Juni	985	1399	9	54	47	47	484	113
Juli	600	1180	18	29	7	34	470	361
Aug.	307	1435	7	52	34	137	1	51
Sept.	482	3444	15	171	31	80	1	686
	8024	17198	213	697	1116	1275	2911	5212

Sachlieferungskonzerne.

Nach dem Stinnes-Lubersac-Abkommen über Sachlieferungen zum Wiederaufbau sind nunmehr einige weitere Vertragsabschlüsse auf ähnlicher Grundlage bekanntgeworden.

1. Zunächst handelt es sich hierbei um einen Vertrag zwischen der Chambre Syndicale des constructeurs en ciment armé, der 88 größere französische Bauunternehmungen angehören, und der Lehrer v. Siemens Baustoffindustrie, K.-G., Berlin-Düsseldorf. Das Koksabkommen des Stinnes-Lubersac-Vertrages soll nach seiner Fertigstellung auch auf diesen Vertrag entsprechende Anwendung finden.

Die Vorarbeiten für den Vertrag gehen bis ins Jahr 1920 (das Rathenau-Loucheur-Abkommen datiert vom Oktober 1921) zurück. Insgesamt steht die Lehrer v. Siemens-Gesellschaft mit etwa 40 Gesellschaften der Baustofferzeugung in Verbindung. Die Finanzierung soll durch ein internationales Konsortium unter Beteiligung holländischer und schweizer Geldgeber erfolgen.

2. Der Sichelkonzern hat gemeinsam mit anderen Gesellschaften unter Beteiligung der Westbank-A.-G. Frankfurt a. M. eine Westdeutsche Bau- und Industriegruppe G. m. b. H. gegründet, welche letztere den Vertragspartner für einen seit Monaten vorbereiteten Vertrag mit zwei französischen Bau- und Montangruppen für das Wiederaufbaugeschäft Nordfrankreichs abgeben soll. Das Kapital der Gesellschaft beträgt 600 000 M, sie dient als Vermittlerin für Materialbeschaffung und Lieferungen. Die Verwendung deutscher Arbeitskräfte ist nicht vorgesehen. Der Vertrag wird voraussichtlich nicht veröffentlicht werden.

3. In München wird eine Wiederaufbaugruppe Bayern G. m. b. H. mit einem vorläufigen Kapital von 300 000 M gegründet, ihr gehören die bedeutendsten Firmen des Ton-, Metall-, Eisen-, Holz- und Maschinenfaches an, sowie die Automobilindustrie, wobei die Daimler Motorengesellschaft zu nennen ist. Mit französischen Mandataren wurden bereits Lieferungsverträge abgeschlossen. Die Anwendung des französischen Minimalzolles ist durch die französische Regierung zugesagt. Mit dem Stinnes-Konzern schweben Verhandlungen über die Lieferungen von Reparationskohle durch die A.-G. für Hoch- und Tiefbau. In Frankreich, Belgien und Jugoslawien werden bereits Zweigstellen eröffnet.

4. Am 2. September wurde zwischen einer französischen Gruppe und der Württembergischen Rohstoffgesellschaft m. b. H. ein Vertrag abgeschlossen, in dem die Lieferung von Baustoffen im Werte von 200 Mill. Franken vorgesehen ist.

5. Das französische Aktionskomitee der „zerstörten Gebiete" hat mit dem Verband sozialer Baubetriebe verbindliche Besprechungen über ein Wiederaufbauabkommen abgehalten, dessen Abschluß in Kürze bevorsteht, darin sollen bei der Wahrung der Interessen der Geschädigten und des Reiches private Gewinne vermieden werden. Die Verwendung deutscher Arbeitskräfte an Ort und Stelle der Bauarbeiten ist nicht vorgesehen.

Postwesen.

Neuregelung der handelsstatistischen Gebühren. Durch das Gesetz über Neuregelung der statistischen Gebühr vom 18. Juli d. J. ist u. a. auch die bisherige Befreiung der Postsendungen von dieser Gebühr in Wegfall gekommen. Der Absender hat daher künftig auf den Anmeldeschein zu Postsendungen nach dem Ausland die Gebühr an der dafür vorgesehenen Stelle links unten in der vorgeschriebenen Höhe (meistens $^1/_{10}$ vom Tausend des angemeldeten Wertes) durch statistische Wertzeichen zu entrichten. Sache der Aufgabe-Postanstalten ist es, die richtige Verrechnung nachzuprüfen und die Marken durch Stempelabdruck zu entwerten. Bei den eingegangenen Sendungen wird die Gebühr mit dem Zoll erhoben.

Bücherbesprechungen.

Unternehmertaschenbuch. Herausgegeben durch ein Kollegium von Unternehmern, leitenden Angestellten, Volkswirten, Praktikern, Wissenschaftlern aller Handels-, Industrie- und Gewerbezweige. Stuttgart 1922. Verlag für Wirtschaft u. Verkehr. Kl.-8°. 768 S. mit 2 Nachträgen.

Der Verlag für Wirtschaft und Verkehr, der sich durch Herausgabe sehr praktisch angelegter Kartotheken für „Bankwesen", „Arbeitsrecht", „Steuerrecht" und „Fürsorgewesen" ein großes Verdienst erworben hat, bringt nun dieses „Unternehmertaschenbuch" heraus. In 12 Abteilungen behandelt es die verschiedensten Gebiete des Wirtschafts- und Rechtslebens. Die Darstellung ist mitunter lexikalisch, was dem Ganzen zum Vorteil gereicht. Sehr viel interessantes Material ist zusammengestellt und teilweise gut verarbeitet worden. Ein Vorzug ist, daß (im Abonnement) Nachträge geliefert werden, so daß das Buch hinsichtlich neuer Gesetzesvorschriften, Zahlen usw. auf dem laufenden gehalten wird. Die einzelnen Arbeiten sind sehr verschieden in ihrem Wert; mitunter ist die Darstellung zu knapp, während manches andere ebensogut kürzer hätte dargestellt werden können. Und diese Ungleichartigkeit ist nicht nur bei den verschiedenen Mitarbeitern — eine einheitliche Hand fehlt scheinbar —, sondern auch innerhalb einiger Aufsätze zu bemerken. Wenn bei einer wohl in Kürze zu erwartenden Neuauflage darauf Rücksicht genommen wird, so wird das Buch noch bessere Dienste leisten. Obst.

Im Industrieverlag Spaeth & Linde, Berlin, sind in den letzten Wochen mehrere Abhandlungen und Kommentare über Steuerwesen erschienen. Hingewiesen sei hier, zunächst nur ganz allgemein, auf die Arbeiten:

Koppe und *Beuck*, Gesetz über die Zwangsanleihe vom 20. Juli 1922.

Erler und *Koppe*, Die Einkommensteuernovelle vom 20. Juli 1922.

Koppe, Der Lohnabzug, auf Grund der Einkommensteuernovelle vom 20. Juli 1922 und der abgeänderten Durchführungsbestimmungen vom 21. Juli 1922.

Schlör, Neue Tabellen zum Steuerabzug, gültig ab 1. August 1922. Obst.

Literatur-Übersicht.

Oktober.

a) Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten!)

Betriebslehre — *Findeisen, Dr. Franz,* Die Reserven der Unternehmung mit besonderer Berücksichtigung der Steuer. Berlin, Industrieverlag Spaeth & Linde. Kl.-8°. 184 S. M 88.—.

Börsenwesen — *Obst, Georg,* Börsengeschäfte. Plaudereien eines Börseaners. 11.—16. Tausend. Zellenbücherei Dürr & Weber. 8°. 100 S. Geb. M 150.—.

Buchführung — *Großmann, Prof. Dr.,* Einführung in das System der Buchhaltung auf Grundlage der Bilanz. 2. Auflage. Berlin, Industrieverlag Spaeth & Linde. Kl.-8°. 134 S. M 62.—.

— *Großmann, Prof. Dr.,* Grundlagen der Bilanzlehre mit Hinweisen auf das Steuerrecht. 2. Auflage. Berlin, Industrieverlag Spaeth & Linde. Kl.-8°. 132 S. M 64.—.

— *Klocke, Wilhelm,* Wichtige Buchungs- und Bilanzfälle besonderer Art. Leipzig, A-B-C-Verlag Georg Flock. Kl.-8°. 129 S. Halbleinwand M 56.—.

Fortbildung — *Igarzabal, A. S. de,* Geschäftsbriefe deutsch-spanisch. Hamburg, Gebr. Paustian. 8°. 64 S. M 90.—.

— *Schlomann, Alfr.,* Aus Handel, Industrie und Technik. Briefwechsel und Musterbeispiele. Heft 1—6. München, R. Oldenbourg. Gr.-8°. Geheftet in Mappe M 660.—.

— *Staroske, Alfr. Bernh.,* Kurzschrift Stolze-Schrey durch Selbstunterricht. Hamburg, Gebr. Paustian. 8°. 40 S. M 90.—.

Kapitalanlage — *Obst, Georg,* Kapitalanlage und Vermögensverwaltung. 5. Aufl. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 8°. 80 S. Kart. M 240.—.

Rechtsfragen — *Parisius, L.,* und *Crüger, Dr. H.,* Das Reichsgesetz, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Systematische Darstellung und Kommentar. 6. umgearb. Auflage von Dr. H. Crüger und Dr. A. Cornelius. Berlin u. Leipzig, Vereinigung wissensch. Verleger. Lex.-8°. 507 S. M 320.—.

— *Walther, W.,* u. *Diefke, M.,* Kommentar zum Reichsmietengesetz. Berlin, Otto Liebmann. Kl.-8°. 264 S. Kart. M 135.—.

Steuer — Bayerisches Gewerbesteuergesetz vom 27. Juli 1921, erläutert von *Dr. R. Ringelmann* und *Dr. R. Mühlfeld.* München, Dr. Franz A. Pfeiffer & Co. Lex.-8°. 388 S. M 360.—.

— Die Einkommensteuer vom Arbeitslohn, unter Berücksichtigung des Gesetzes vom 20. Juli 1922. Erläutert von *Dr. L. Pissel.* München, J. Schweitzer Verlag. Kl.-8°. 129 S. Kart. M 224.—.

— Das Kapitalertragsteuergesetz vom 29. März 1920. Erläuterte Ausgabe von *H. Rohde.* Berlin, Industrieverlag Spaeth & Linde. Kl.-8°. 184 S.

Werbewissenschaft — Katalog der Werbekunstschau Nürnberg, Herbst 1922. Nürnberg, Genossenschaft zur Förderung deutscher Wertarbeit, e. G. m. b. H. Mit 75 teils farbigen Abbildungen. 8°. 80 S. M 100.—.

Wirtschaftsleben — *Obst, Georg, Prof.,* Der Handelsteil einer Tageszeitung. Leipzig, Zellenbücherei Dürr & Weber. 8°. 98 S. Geb. M 150.—.

— *Wagner, Richard,* Der Handels- und Wirtschaftsteil der Tageszeitung. Hamburg, Hanseat. Verlagsanstalt. Kl.-8°. 244 S. Halblwd. M 120.—.

Wirtschaftspolitik — *Grün, Paul Al.,* Devisenkurse, Devisenmarkt und Devisenpolitik in neuzeitlicher, volks- und privatwirtschaftlicher Bedeutung. Stuttgart, Muthsche Verlagsbuchhandlung. 8°. 108 S.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Rentabilitäts-Statistik im Kontokorrentgeschäft. Von *Fritz Bertschkau.* Der Zahlungsverkehr IV, 9.

— Wiedereinführung der Goldmark. Von *Dr. A. Hoermann.* Bankarchiv XXII, 1.

Betriebswissenschaft — Die Psychoanalyse im Dienste von Arbeit und Arbeitgeber. Von *Marcinowski.* Prakt. Psychologie III, 11.

Buchführung — Die Rentabilitätsberechnung. Von *Dr. Auler.* Sparkasse Nr. 1073.

Fortbildung — Warenkunde. Von *Dr. R. Sachsse.* Handelsschulwarte II, 19.

Rechtsfragen — Das neue Arbeitsnachweis-Gesetz. Von *Dr. Goerrig.* Organisation XXIV, 17.

— Rechtsprechung und Privatwirtschaft. Probleme der Preisrevolution. Von *M. Leo.* Wirtschaftsdienst VII, 41.

— Zur Rechtsbildung im modernen Geschäftsverkehr. Von *H. Dove.* Bankarchiv XXII, 1.

Steuer — Die Gefahr der Wegsteuerung des Betriebsvermögens. Von *Dr. Moos.* Recht und Wirtschaft XI, 10.

— Die Verzinsung der Einkommensteuer. Von *E. Mößmer.* Württemb. Industrie XIII, 39.

— Zur Gewerbesteuerreform. Von Reg.-Rat *Oelrichs.* Ostdeutsche Wirtschafts-Zeitung I, 27, 28.

Versicherungswesen — Die Sozialversicherung im Weltarbeitsrecht. Von *Dr. Manes.* Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft XXII, 4.

— Die neuen Steuergesetze und das Versicherungswesen. Masius' Rundschau XXXIV, 7 ff.

Werbewissenschaft — Die Technik der Verkehrsreklame. Von *C. Wesse.* Seidels Reklame VII, Augustheft.

Wirtschaftsleben — Der Lohnabbau im Ausland. Von *Dr. P. Martell.* Leipziger Messezeitung VI, 22.

— Produktive Erwerbslosenfürsorge im Ausland. Von *Dr. Beyer.* Österr. Volkswirt XIV, 52.

— Rückblick auf die ersten beiden Arbeitsjahre des vorläufigen Reichswirtschaftsrates. Von *Dr. Schwarzkopf.* Recht und Wirtschaft XI, 10.

Wirtschaftspolitik — Devalvation zur Befestigung der deutschen Währung. Von *Ott.* Sparkasse Nr. 1072.

— Die Wohnungsnot und der schwankende Geldwert. Von *H. H. Zisseler.* Wirtschaftsdienst VII, 40.

— Illiquide Wirtschaft. Von *Fritz Neisser.* Plutus XIX, 20.

— Wiederanschaffungspreis. Von *Dr. Kulenkampff.* Der Deutsche Ökonomist XL, 2073.

— Wucherbekämpfung durch Genossenschaftsförderung. Von *Heinrich Paus.* Soz. Monatshefte XXVIII, 21, 22.

— Zur Frage der deutschen Eisenbahngütertarife. Von *Fr. Runkel.* Industrieblatt XXVII, 80.

Mitteilung des Verlags.

Wir verweisen unsere Leser nochmals auf die dieser Nummer beigefügte Zahlkarte und die Mitteilung auf Seite 1.

Den beiliegenden Prospekt des Verlages von *R. Oldenbourg* in München und Berlin empfehlen wir zu freundlicher Beachtung.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 100.— (freibleibend). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Berlin; Reg.Rat Dr. GEORG OBST, a.o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Prorektor d. Hochschule für Welthandel, Professor a. d. Konsularakademie, Honorardozent an der Technischen Hochschule, Wien.

HEFT 9 STUTTGART · DEZEMBER 1922 15. JAHRG.

An unsere Leser!

Die außerordentlich starke Geldentwertung der letzten Monate nötigt uns, den Bezugspreis unserer Zeitschrift für das nächste Vierteljahr ganz bedeutend zu erhöhen. Wir sind uns darüber klar, daß wir nicht die gesamten Mehrkosten abwälzen können, sondern selbst weiter ein größtmögliches Opfer bringen müssen — in der Hoffnung auf bessere Zeiten! Daher haben wir den Bezugspreis nur auf 250 M, also rund das 70fache des Friedenspreises, festgesetzt. Wir dürfen aber auch von dieser Stelle aus an unsere deutschen Abonnenten den dringenden Appell richten, über den Sorgen für das tägliche Leben nicht die kulturellen Aufgaben zu vernachlässigen und der nach dieser Seite drohenden Verarmung Deutschlands, die noch gefährlicher ist als die materielle, nach Kräften jeder in seinem Teil entgegenzuwirken. Unsere ausländischen Abonnenten bitten wir, durch willige Zahlung in ihrer fast durchweg höheren Valuta unsere Arbeit in freundlichem Sinne zu fördern und zu unterstützen.

Die nachstehende Veröffentlichung mag eine Gewähr dafür sein, wie Herausgeber und Verlag, der Ungunst der Zeit trotzend, bemüht sind, unsere Zeitschrift immer mehr zum Mittelpunkt aller handelswissenschaftlichen Forschungen und Bestrebungen auszugestalten. Ein ausführliches Autoren- und Sachregister für die bisher erschienenen Jahrgänge unserer Zeitschrift, das sich in Vorbereitung befindet und von Zeit zu Zeit ergänzt werden soll, wird eine erhebliche Erleichterung für die Benutzung der Zeitschrift bieten.

Der Verlag der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Zum 1. Januar 1923

treten die Herren:

Dr. Ernst Pape, ord. Professor der Privatwirtschaftslehre und Handelsschulpädagogik an der Universität Frankfurt a. M.,

Dr. Willi Prion, ord. Professor der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln,

Dr. Fritz Schmidt, ord. Professor der Privatwirtschaftslehre an der Universität Frankfurt a. M.,

Dr. Felix Werner, ord. Professor der Privatwirtschaftslehre an der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Technischen Hochschule München, ehem. Direktor der Handelshochschule München

als Mitherausgeber in die Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis ein. Wir begrüßen dieses Ereignis als eine neue Gewähr für die Zukunft unserer Zeitschrift aufs herzlichste.

Die Herausgeber. Der Verlag.

Überblick.

Eine allgemeine Teilnahmlosigkeit gegenüber dem fortgesetzten Sinken der Mark hat in Deutschland allmählich Platz gegriffen. Nicht einmal die Regierung und die verantwortlichen Kreise machen eine Ausnahme. Es mußte der gewaltige Sturz der letzten Wochen eintreten, um die Aufmerksamkeit für diesen doch immerhin wichtigen Faktor unserer Wirtschaft zu erhöhen.

Die Notverordnung wurde zunächst erlassen, die nun durch zwei Ausführungsverordnungen teilweise ergänzt, teilweise verändert wurde. Ihr Erfolg ist zunächst kein positiver, das Sinken der Mark geht unverdrossen weiter, weil ihr ein zweiter Ergänzungsfaktor fehlt, nämlich das wertbeständige Zahlungs- und Zirkulationsmittel. Die Goldschatzwechsel, die einzuführen vorgeschlagen wird, können diesen Zweck nicht erfüllen, da sie in ihrer Wirkung nur ein neues Spekulationsobjekt ergeben würden, aber kein Wertmittel, auf dem sich eine arbeitsteilige Wirtschaft aufbauen kann.

Die Reparationskommission hat diese Zusammenhänge auch eingesehen, offenbar hat das Sinken des Frankenkurses in den Ländern mit stabilen Währungsverhältnissen zu dieser Erkenntnis beigetragen. Das Markstabilisierungsproblem ist damit endlich in den Mittelpunkt der Verhandlungen gerückt worden. Darum auch die Reise der Reparationskommission nach Berlin und das Hinzuziehen einiger bedeutender ausländischer Währungssachverständiger.

Über die Verhandlungen selbst ist wenig in die Öffentlichkeit gedrungen. Es hat sich auf deutscher Seite ein Mangel an Gestaltungskraft und das Fehlen eines eindeutigen Zieles gezeigt, was die Reparationskommission mit Recht befremdet hat. Das Gutachten der ausländischen Sachverständigen hat diesen Mangel an eigener aktiver Währungspolitik ebenfalls festgestellt. Sein Inhalt läßt sich kurz so zusammenfassen: „Deutschland, hilf dir selbst, dann werden dir auch zu ihrer Zeit andere helfen können. Und du kannst dir übrigens ganz gut selbst helfen, denn du hast noch Goldvorräte, die den Wert sämtlicher deutscher Umlaufsmittel übertreffen."

Inzwischen sinkt die Mark konstant weiter und als Folge davon blähen sich alle Werte weiter auf. Der Effektenmarkt hat in den letzten Wochen wieder eine stürmische Hausse erlebt, nachdem er eine Zeitlang vernachlässigt worden war, die Preise steigen weiter, die Inflation nimmt wieder ein schnelleres Tempo, die Löhne und Gehälter folgen usw.; bedeutsam ist nicht so sehr, daß die Werte steigen, sondern in welchem Verhältnis sie zueinander steigen.

Bei all dem mehren sich in Deutschland die Anzeichen eines Konjunkturumschwunges, der am deutlichsten zu erkennen ist an der langsamen, aber stetigen Zunahme der Arbeitslosigkeit. Schleichende Erschöpfung könnte man den Zustand nennen. Und die Gründe hierfür sind nicht so sehr das Fallen der Mark mit all seinen Folgen, als vielmehr die wirtschaftliche Verarmung Deutschlands schlechtweg, das Mißverhältnis zwischen Produktion und Konsumtion. Wir verbrauchen mehr als wir herstellen. Eine langsame aber stetige Preissteigerung, verursacht rein von der Warenseite her, und ein Nachklettern der Einkommen ist die Folge. In den Einzelwirtschaften wirkt es sich verschieden aus. Der Produzent erhält nie so viel Gegenwert für seine Ware, daß er dieselbe Menge Rohstoffe wieder hereinnehmen kann, da die Preise inzwischen schon wieder gestiegen sind. Beim Konsumenten ist es ebenso, auch bei fortwährend steigendem Einkommen, da im Augenblick der Bedürfnisbefriedigung die gestiegenen Preise seine Kaufkraft schon überholt haben. Kapitalaufzehrung trifft also beide, Produzent und Konsument, und muß von beiden getragen werden. Ein Versuch der Produzenten, die Wiederbeschaffungskosten oder gar Zukunftskosten zu verlangen, käme einer Abwälzung gleich und fände bald seine Grenze in der dadurch unverhältnismäßig verminderten Kaufkraft der Konsumenten. Wie weit in Deutschland dieser Zusammenhang übersehen worden ist, ist nicht genau festzustellen, jedenfalls liegt hier mit ein Grund für den jetzt trotz der Geldentwertung einsetzenden Konjunkturumschwung.

Die fortgesetzten Verschiebungen der intervalutarischen Kurse haben diesen Zeitpunkt immer wieder hinausgeschoben und den wahren Sachverhalt verdeckt. Denn soweit die Geldentwertung die Preisbildung beeinflußt hat, ist sie eine reine „Umrechnungsfrage". Die allgemeine Verwirrung in der Frage der „Gestehungskosten" und „Wiederbeschaffungskosten" und die Bevorzugung des „Eigentums an der Sache" gegenüber dem „Eigentum am Wert" beruht auf dieser Verkennung. Tritt Stabilisierung der Valuta ein, dann verschwindet die Exportprämie und der Konjunkturumschlag mit seinen unvermittelten Erschütterungen ist da. So wird es auch kommen, aber schleichend.

Die betriebswirtschaftliche Bedeutung des Gewinns.

Von H. Nicklisch, Berlin.

(Aus der Rektoratsrede, gehalten am 1. November 1922 zur Feier der Übernahme des Rektorats der Handelshochschule für die Periode 1922—24.)

Ob es in einer Zeit, in der die gesamte Volkswirtschaft, wie die Wirtschaften vieler Einzelner, Verbrauchender wie Erzeugender, schwere Verluste erleiden, tröstlich sein kann, nur vom Gewinn zu sprechen, scheint mir zweifelhaft. Unzweifelhaft richtig ist es aber, sich über die Größe „Gewinn" und ihre Beziehungen im Betriebsleben volle Klarheit zu verschaffen. Die betriebswirtschaftlichen Aufgaben der Zeit können ohne diese Klarheit nicht sicher gelöst werden. Sie zu gewinnen, darf deshalb als eine der Forderungen des Tages bezeichnet werden. Aus diesem Grunde ist es heute zunächst meine Aufgabe, klarzustellen, was Gewinn

ist. Was ist Gewinn? Gestatten Sie mir, mehrmals auszuholen, um es vollständig zu erklären. Zunächst ein Erstes. Gewinn ist Kapital: rein äußerlich ist das schon daran zu erkennen, daß er in den Bilanzen unter den Passiven, auf der Kapitalseite, eingestellt werden muß, wenn anders er überhaupt untergebracht werden soll. Es ist nicht möglich, ihn als Vermögen nachzuweisen. Versuchen Sie es, ein bestimmtes Geldstück in der Kasse, eine bestimmte Ware, ein bestimmtes Paket Ware im Lager, eine bestimmte Forderung unter den Außenständen, ein bestimmtes Stück des Anlagevermögens, ein bestimmtes fest verzinsliches oder dividendentragendes Wertpapier zu bezeichnen, die Gewinn sind. Alle Vermögensstücke haben etwas sehr Vorteilhaftes an sich, wie kein Besitzer zuzugeben zögern wird: sie sind nichts Abstraktes, sondern etwas Konkretes, besitzen sämtliche Eigenschaften des Konkreten ganz. Aber sie können niemals Gewinn sein; denn dieser ist nichts Konkretes, sondern Teil einer abstrakten Wertmasse, wenn dieser Ausdruck einmal gestattet sein soll. Gewinn kann deshalb auch nicht dinglich ergriffen und ausgesondert, sondern nur errechnet werden. Es ist zwar möglich, soviel Vermögen aus dem Gesamtvermögen abzusondern, als dem erzielten Gewinn entspricht; das kann aber erst geschehen, nachdem der Gewinn festgestellt, d. h. errechnet ist, und es kann nur dadurch geschehen, daß ganz willkürlich Vermögensstücke ausgewählt werden, um sie auszusondern. So bestätigt dieser Vorgang, was vorhin über den Gewinn gesagt wurde. Es ist auch möglich, sich ein Auto zu kaufen, weil man Gewinn gemacht hat. Von dem Auto kann aber keineswegs gesagt werden, daß es Gewinn sei. Es ist auf Grund des Gewinns angeschafft, und die Voraussetzung dazu ist, daß Gewinn festgestellt, errechnet war. Mancher hat schon mit Mißvergnügen bei sich selbst erfahren, wie richtig dieser Satz ist. Er hielt das Auto für Gewinn, bis eine Gewinnrechnung ihm zeigte, daß er gar keinen hatte, sondern Verlust. Das Auto aber als Verlust anzusehen, fiel ihm nun doch schwer. Es bleibt dabei: Gewinn ist etwas Abstraktes; es kann nicht ergriffen, sondern nur errechnet werden. Allerdings — das sei nicht vergessen — muß sein Betrag durch Vermögen gedeckt sein.

Wir sind aber damit noch nicht am Ende. Weiter führt die Klärung der Beziehungen zwischen den Begriffen Ertrag, Gewinn, Einkommen. Das sei das Zweite.

Vom Ertrag spricht, wer an bestimmte Quellen denkt, die nach seiner Ansicht Güterwert hervorbringen. Dieses Ergebnis ist Ertrag; die Quellen sind Ertragsquellen. Sie können in Vermögensbesitz und in Arbeit bestehen. Durch organische Vereinigung von Einzelquellen ergeben sich größere, umfassendere Quelleneinheiten, deren Ergebnis dann auch Ertrag ist, obwohl es anders als durch Zusammenzählen von Einzelerträgen entstanden ist. Es ist ursprünglich Ertrag wie die Einzelerträge selbst. Solche größeren Quelleneinheiten können organisch dann zu noch größeren verbunden werden. Und auch das Ergebnis der größten ist Ertrag, ursprünglich Ertrag. Dieser Zusammenhang ist wichtig für die Beurteilung der Ergebnisse des Betriebslebens und hat auch in die Steuergesetzgebung bereits Eingang gefunden. Ich erinnere an die Bewertungseinheiten in den Ausführungsbestimmungen zum Preußischen Ergänzungssteuergesetz, an das Gesetz betreffend den Wehrbeitrag und an die Reichsabgabenordnung.

Für die Ermittlung des Ertrages kann es verschiedene Ziele geben. Die Feststellung kann nach der Menge und nach dem Wert erfolgen. Nach der Menge werden die erzielten Einheiten gezählt; der Ertragswert kann dadurch festgestellt werden, daß seine Mengeneinheiten in ihren Wertbeträgen ausgedrückt werden; dann ist der erzielte Gesamtwert der Ertragsmengen durch Vervielfältigen und Zusammenzählen zu ermitteln. Bei reinen Kapitalerträgen kann der Wert in der Weise festgestellt werden, daß die Summe des Grundvermögens- und Ertragswerts errechnet und davon der reine Wert des Grundvermögens abgezogen wird. Diese Rechnung ergibt den Ertragswert als Unterschied. Aber eines ist unerläßliche Voraussetzung: Das Grundvermögen, das in dieser Rechnung zweimal erscheint, muß beide Male mit dem gleichen Betrage enthalten oder eingesetzt sein. Bei reinen Arbeitserträgen müssen von dem Werte, der für die Ertragsmengen erzielt ist, die Ausgaben für den notwendigen Lebensunterhalt der Arbeitenden, für die Erzeugung und Erhaltung der Arbeitskraft, abgezogen werden, ehe sich der Ertragswert ergibt. Diese Ausgaben entsprechen einem Grundvermögen, das durch die Arbeit in den Wert des Produkts übertragen ist und deshalb ausgesondert werden muß, wenn sich der Ertragswert ergeben soll. Auch hier aber darf der Wert, der abgezogen wird, von der Summe der Ausgaben weder nach der einen noch nach der anderen Seite abweichen, wenn der genaue richtige Ertragswert herauskommen soll. Freilich ist hier wie oben beim reinen Kapitalertrage vorausgesetzt, daß das Wertmaß gleichbleibt und deshalb keine Umrechnungen wegen Veränderung des Geldwertes nötig werden.

Zwischen diesen beiden Polen, dem reinen Kapitalertrage und dem reinen Arbeitsertrage, liegen alle die Fälle, in denen Anlagevermögen, Roh- und Hilfsstoffe für die Arbeit gebraucht werden. Auch die Werte dieses Grundvermögens gehen ganz oder nach dem Grade der Abnutzung anteilig in die zu fertigenden Güter ein und müssen aus dem Wertergebnis wieder ausgesondert werden, wenn der Ertragswert erscheinen soll.

Vom Arbeitsertrag wird nun noch hervorgehoben werden müssen, daß der Arbeitende bei ihm immer stark als Konsument erscheint, als einer, der Güterwert verbrauchen muß, um Kräfte zu erzeugen, die es ihm ermöglichen, zu arbeiten. Beim reinen Kapitalertrage ist diese Beziehung ausgeschaltet.

Eine organisierte größere, umfassendere Quelleneinheit, wie der Betrieb, ergibt Ertrag, der sowohl

Arbeits- wie Kapitalertrag ist, beide organisch zu einer Einheit verbunden, die nicht nur für eine Gruppe von Fällen, sondern allgemein Betriebsertrag heißen und mit diesem Namen neben Arbeits- und Kapitalertrag gestellt werden könnte. Dieser Betriebsertrag bedarf jetzt noch einer besonderen Besprechung. Die Frage, ob zur Ermittlung seines Wertes auch die Unterhaltungskosten der Arbeitenden vom Werte der Ertragsmengen abgezogen werden müssen, ist hier noch besonders zu erörtern. Müßte mit Ja geantwortet werden, wäre Betriebsertrag im wesentlichen doch nichts anderes als Arbeitsertrag, und es wäre falsch, diese dritte Ertragskategorie zu behaupten. Der Betrieb stellt eine Arbeitsgemeinschaft dar. Diese ist regelmäßig einseitig auf Erzeugung gerichtet. Das darf auch heute noch gesagt werden, obwohl die Mitwirkung mancher Betriebe bei der Beschaffung von Unterhaltsmitteln für die Betriebsangehörigen sehr weit geht. Die Wiederherstellung, die Erhaltung der persönlichen Kräfte liegt aber in der Hauswirtschaft der Arbeitenden, das ist außerhalb des Betriebs. Und die Beträge, die die Arbeitenden dafür ausgeben, fließen als Beteiligung am Betriebsertrage in ihre Hände. Diese Beteiligung ist vorher in festen Beträgen vertraglich vereinbart und wird bezahlt, bevor der Ertrag feststeht, aber in Erwartung des Ertrags. So kommt es, daß der Lebensunterhalt der Arbeitenden in der Ertragsrechnung des Betriebs nicht erscheint. Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei gleich hinzugefügt, daß es eine andere Frage ist, ob die Beträge, die als Lohn gezahlt werden (Gehalt eingeschlossen), in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt werden müssen. Die Abnutzungswerte der Anlagen, der Wert, mit dem Roh- und Hilfsstoffe in den betriebswirtschaftlichen Produktionsprozeß eintreten, und Beträge in der Höhe der besonderen Ausgaben zur Erhaltung des Betriebsapparats und des Betriebsganzen, gehören aber in die Berechnung des Betriebsertrags. Sie müssen vom Wert der Ertragsmengen abgezogen werden, wenn der Betriebsertragswert sich ergeben soll. Diese Gedankenreihe begründet es zureichend, daß der Begriff des Betriebsertrags neben die des reinen Arbeits- und des reinen Kapitalertrags gestellt wird.

Nach diesen Ausführungen sind nun die Begriffe Einkommen und Gewinn leicht zu klären.

Einkommen entsteht dadurch, daß Ertrag von einzelnen Personen vereinnahmt wird. Dabei steht Arbeitsertrag im Vordergrunde. Wenn solchen Personen Erträge aus mehreren Quellen zufließen, werden sie in ihrer Hand zu der Einheit ihres Einkommens. Die Erträge werden Einheit; aber die Quellen bleiben einzeln, organisch unverbunden. Der neuere Einkommensbegriff der Steuer umfaßt auch Lotteriegewinne, und im wirtschaftswissenschaftlichen Schrifttum wird der Gedanke, daß auch sie als Erträge angesprochen werden könnten, einmütig abgelehnt. Es mag in der Tat zweifelhaft sein, ob man Lotteriegewinne so betrachten kann, obwohl es unter gewissen Voraussetzungen möglich erscheint, selbst Schenkungen unter diesen Begriff zu stellen. Aber auch, wenn das nach wie vor abgelehnt werden muß, wird doch der Kern dessen, das man Einkommen nennt, als aus Ertrag oder Erträgen sich bildend angesehen werden müssen. Und ferner wird nichts daran geändert, daß das Element, das alle einzelnen Beträge zum Einkommen eint, die Zugehörigkeit zu derselben bestimmten einzelnen empfangsberechtigten Person ist. Bei dieser tritt, indem sich das Einkommen in ihrer Hand bildet, die Eigenschaft als Konsument stark in den Vordergrund. Dies zeigt die besonders nahe Verwandtschaft des Einkommens mit dem Ertrage aus Arbeit. Solche Gedankengänge werden die Unterscheidung von Einkommens- und Körperschaftssteuer in der Steuergesetzgebung mit herbeigeführt haben.

Der Gewinn bildet sich auch aus Ertrag, und zwar aus Betriebsertrag. In einer Gewinnsumme können die Erträge mehrerer Betriebe zusammengefaßt sein. Dies ist beim Gewinn ähnlich wie beim Einkommen. Verschieden aber ist, daß beim Gewinn der begriffliche Kern, in dem auch sein Wesen bestimmt ist, sich aus Betriebsertrag bildet, d. h. daß er eine organische Verbindung einzelner Ertragsquellen zu größeren umfassenderen Einheiten, zu Betrieben, voraussetzt. So liegt die Bildung von Gewinn nicht so nahe bei den Ausgaben, die der einzelne Mensch als Konsument macht, wie das Einkommen, sondern vielmehr auf der Seite der Erzeugung. Das gilt auch, insoweit der letzte Abschnitt der Werterzeugung, der Handel, in Frage steht.

Betriebsertrag und Gewinn unterscheiden sich aber nun darin,

1. daß für die Gewinnermittlung eine neue Bewertung des Grundvermögens stattfindet, so daß nach dem Rechnungsschema: Grundvermögen plus Ertrag minus Grundvermögen, das letztere zwar auch zweimal, aber mit verschiedenen Werten erscheint, jedenfalls grundsätzlich erscheinen darf und gegebenenfalls erscheinen muß, so daß sich eine Abwandlung des reinen Betriebsertragswerts und andere Zahlen ergeben;
2. daß zur Ermittlung des Gewinns auch eine Summe, die den Gehalts- und Lohnbeträgen entspricht, die gezahlt wurden oder noch geschuldet werden, abgezogen werden muß. Auf diesen zweiten Unterschied ist früher bereits hingewiesen.

Zusammenfassend können wir hier sagen: Gewinn ist Betriebsertragswert, abgewandelt durch eine neue Bewertung des Vermögens und Berücksichtigung der verdienten Lohnbeträge (Gehalt immer eingeschlossen).

Nach diesen Ausführungen kann nun das Dritte und Letzte gesagt werden. Wir kennen die Größe „Betriebsertrag“ und wissen, daß sie durch die Vermögensbewertung abgewandelt wird. Ferner ist uns bekannt, daß die Löhne und Gehälter, die an dem Zeitpunkt, für den die Ermittlung erfolgt, verdient sind, vom Ertrag abgesetzt werden müssen,

wenn Gewinn sich ergeben soll. Der Gewinn stellt sich so als ein Rest abgewandelten Betriebsertrags dar, als ein Ertragsrest. Wenn es so ist, können wir nun leicht feststellen, was der Gewinn enthält. Löhne und Gehälter sind bereits ausgeschieden. Noch nicht ausgeteilt aber ist der Unternehmerlohn. Der arbeitende Unternehmer hat noch nichts empfangen, es sei denn als Vorschuß. Noch nicht ausgesondert ist auch der Ertrag des eigenen Kapitals, mit dem der Betrieb gearbeitet hat. Auch die Beträge sind es noch nicht, die notwendig zurückgestellt werden müssen, um das Ganze im Interesse der Betriebsgemeinschaft sicherzustellen. Was dann bleibt, enthält den Unternehmergewinn und die Gewinnanteile der Mitarbeiter.

Von diesen Bestandteilen des Gewinns müssen hier die Beträge, die zur Sicherung des Kapitals zurückgestellt werden müssen, noch besonders ins Auge gefaßt werden. Der Grund für sie ist darin gegeben, daß dem Betriebe die Anlagen, Roh- und Hilfsstoffe, auch Mittel für die Lohn- und Gehaltszahlungen an einem Zeitpunkt zur Verfügung gestellt sein müssen, an dem ein Ergebnis der Betriebsbetätigung in den Erlösen für das gefertigte Gut zwar erhofft wird, aber noch lange nicht vorliegt. Daß dieses Risiko eingegangen wird, ist die Voraussetzung dafür, daß der Gewinn die Sicherung des Kapitals zu enthalten hat. Wenn aber die Abwälzung dieses Risikos auch schon erfolgt, bevor der Produktionsprozeß begonnen hat, entfällt jede Grundlage für seine Berücksichtigung im Gewinnzuschlage bei der Kalkulation des Verkaufswerts der Ertragsmengen. Das ist für Zeitfragen besonders wichtig, auf die ich an anderer Stelle bereits eingegangen bin [1]).

Damit ist die Frage: Was ist Gewinn? dahin beantwortet, daß er seinem innersten Wesen nach Kapital ist, seinem Aufbau nach als Rest abgewandelten Betriebsertrags angesehen werden muß und die vorhin aufgezählten einzelnen Größen enthält.

Geldentwertung, Lohnbewegung und absolutes Wertmaß.

Von Eduard Rebhan, Wien.

(Preisgekrönte Einsendung zu unserem Preisausschreiben.)

Allgemeines.

Das Schlagwort von der Steigerung der Produktion als der ersten und unerläßlichsten Vorbedingung des Wiederaufbaues hallt uns von Feind und Freund unablässig in die Ohren. Dazwischen hört man die Mahnrufe gewisser Massen- und Gassenpolitiker, welche Furcht vor der Überproduktion und der damit bedingten Arbeitslosigkeit predigen. Die geübten Wirtschafter wissen längst, daß sie diesen Rufen kein Gehör zu schenken brauchen, denn ein wirkliches Ersticken in der Überproduktion hat die Weltgeschichte bisher noch nicht gezeigt. Und doch, wie zum Spott und Trotz für die unerschrockenen Vorkämpfer der Volks- und Weltwirtschaft zeigt sich, von den valutastarken Ländern ausgehend und mehr und mehr auch zu uns übergreifend, das Gespenst der Absatzstockung, der Stagnation auf allen Gebieten, als sollten gegen alle Vernunft jene demagogischen Fanatiker Recht behalten. Die Industrie antwortet mit Einschränkungen der Betriebe, um deren Fortführung trotz herabgeminderter Produktion aufrechtzuerhalten. Der Großhändler kauft nur zu stark reduzierten Preisen, aber der Kleinverbraucher sieht verschwindend wenig von einem Preisabbau. Für ihn ist alles fast ebenso teuer wie je zuvor, ohne daß sich die preisdrückende Wirkung einer Konkurrenz fühlbar machte. Wo ist der Ruhepunkt in diesem tollen Wirbel, wo ist der Rechenfehler in diesem widerspruchsvollen Problem und wer begeht ihn?

In keiner Zeit je zuvor sind so viele Wirtschaftstheorien aufgetaucht, welche diesem Chaos von Problemen (denn wir haben es hier mit einer Mehrzahl ineinandergreifender Probleme zu tun) zu Leibe rücken wollen. Jeder will auf seine Art, um nicht zu sagen auf seinem Steckenpferd, den Trubel benützen, um seine Ansicht als die alleinseligmachende durchgesetzt zu wissen: der eine mit extremer, planmäßiger Zwangswirtschaft, der andere mit ebenso extremer freier Wirtschaft, der dritte durch die allgemeine Arbeitspflicht, durch die allgemeine Nährpflicht usw. Viel Gutes und viel Schlechtes wird geboten, und wie immer in solchen Fällen haben alle zugleich Recht und zugleich Unrecht. Denn jede Idee paßt naturgemäß nur immer auf ein Teilproblem und läßt alles übrige unberücksichtigt. Es soll nun der Versuch gemacht werden, die Faktoren der Geldentwertung oder allgemein gesagt der Wertverschiebung einzeln herauszugreifen und der wissenschaftlichen Behandlung durchzuführen.

Gelegentlich der Verhandlungen über die von Deutschland zu leistenden Reparationen ist ein Moment aufgetreten, welches die blindwütig fordernden Sieger plötzlich stutzig werden ließ und ein wenig zur Nachdenklichkeit zwang. Die wenigen Kaufleute, die neben den leeren Schlagwortpolitikern in den Kommissionen saßen, kannten es schon längst, dieses Moment: daß zu einer Leistung von Werten, insbesonders von Warenwerten, immer zwei Teile gehören, der gebende und der aufnehmende; und diesen letzteren hatte man bei allen früheren Konferenzen gänzlich zu berücksichtigen vergessen. Ein Beweis, wie verwirrt die Köpfe der Sieger durch den Rausch waren, daß sie an das jedem Geschäftsmann geläufige Problem des Absatzes erst mit der Nase anstoßen mußten, um seine Schwierigkeiten zu erkennen. Die in einer Tageszeitung wiedergegebene Rede des amerikanischen Delegierten John Foster-Dulles wirft ein starkes Licht auf die schweren Sorgen, welche den Siegern aus diesem Punkt erwachsen. Viele Erscheinungen ändern vollkommen ihr Gepräge, wenn man sie ins Große hinausprojiziert, und werden dann erst Gegenstand der Beobachtung. So war es auch hier. Die Wertver-

[1]) „Das Eigentum am Wert“ in der vorigen Nummer dieser Zeitschrift.

schiebung im großen führte erst zur Nachforschung der Werte im allgemeinen.

Bedeutung und Formulierung des absoluten Wertproblems.

Wir besitzen mit großem Fleiß zusammengestellte Daten über den Verbrauch des Existenzminimums eines Individuums und der jeweiligen Kosten seiner Aufbringung. Die statistischen Zentralämter und -kommissionen haben in diesem Belange Ersprießliches geleistet. Die Physiologie vermag die Kalorienzahl zu bestimmen, die ein erwachsener Mensch und ein Kind benötigen, um sich zu erhalten, und wieviel Mehr-Kalorien erforderlich sind, um gewisse körperliche Mehrleistungen dauernd zu erzielen. So unerläßlich diese Daten zu einer wirklich wissenschaftlichen Behandlung der Probleme der Wertverschiebung sind, so wenig geschah bisher, um alle diese Teilresultate zu einem Gesamtbild zusammenzufassen und daraus die Folgerungen auf Wertverschiebung, Zahlungsmittel, Valuta usw. zu ziehen.

Was in den Arbeiten der statistischen Zentralkommissionen als „Existenzminimum" bezeichnet und zur Feststellung der „Indexziffern" für die Lohnverträge verwendet wird, ist ein auf vagen Schätzungen und Vermutungen basierender Begriff, der nicht einmal annähernd zu definieren ist. Die Annahmen erstrecken sich auf einen gewissen Mengenbedarf an Nahrung, Kleidung und Wohnung (es darf wohl angenommen werden, daß diese Art der Zusammenstellung von Theorien Popper-Lynkeus' und Ballods über die „allgemeine Nährpflicht" stammt), und die Mengen werden nun nach den jeweilig gültigen Preisen der rationierten und im freien Handel erhältlichen Produkte in Geldwert ausgedrückt. Dieser wird dann als Existenzminimum bezeichnet und von den Führern der Gewerkschaften im Einvernehmen mit den Industriellenverbänden als Grundlage der Lohnzuschläge anerkannt. Da die Mengen dieses notwendigen Lebensbedarfes durch nichts definiert sind, so ist auch das Resultat als völlig aus der Luft gegriffen zu bezeichnen. Aus demselben Grunde gilt das gleiche von den oben erwähnten Theorien.

Die Mengen des „notwendigen Lebensbedarfes" sind nicht nur eine Funktion des Alters und der körperlichen Anstrengung, sondern wie sich aus den Zusammenstellungen der statistischen Zentralkommission ergibt, auch eine Funktion des Klimas, der Landes- und Volksgewohnheiten und -gepflogenheiten, des allgemeinen Wohlstandes und in gewissem Sinn sogar der Mode. Wird z. B. ein Achtel Kleidungs- oder Wäschestück pro Monat angenommen, so trifft dies nur in sehr weitem Umfang das Existenzminimum. Denn man kann eine Beschäftigung haben, welche die Kleider sehr schont, man kann sich durch Arbeitsanzüge aus sehr grobem Zeug helfen, welche vielhundertfach geflickt werden. Der eine kann im groben, geflickten Kleid Sonntags ausgehen, der andere trotz größter Sparsamkeit für Sonntag einen guten Anzug für notwendig halten; der eine mit einem Kabinett, das er mit zwei Kameraden bewohnt, vollkommen zufrieden sein, der andere ein Zimmer notwendig haben, da ihn seine Beschäftigung viel zum ungestörten Arbeiten zwingt. Bei der Ernährung sind die Grenzen enger zu ziehen; hier hat die Ernährungsphysiologie auf eine etwas exaktere Weise vorgearbeitet und die mit Rücksicht auf die Wohlfeilheit günstigste und zuträglichste Ernährungsweise ziffernmäßig zusammengestellt. Aber trotzdem wird der eine bei aller Gesundheit keine großen Mengen Hülsenfrüchte vertragen und daher zu den kostspieligeren Lebensmitteln greifen, evtl. auf Kosten von Kleidung und Wohnung. Es sind also zu viele variable Größen vorhanden, um einen auch nur beiläufigen Begriff über das wirkliche Existenzminimum zu gewinnen. Der Amerikaner hat für den hier umschriebenen Begriff einen klaren und treffenden Ausdruck: er spricht vom „Standard of life". Dieser Begriff enthält den Sinn dessen, was wir fälschlich mit „Existenzminimum" zu bezeichnen pflegen, aber darüber hinaus noch eine Abgrenzung des Verbrauches an allen Artikeln, welche einer bestimmten Lebensweise eines Volkes, einer Klasse, einer Menschengruppe entspricht. Er setzt allerdings auch eine gewisse Vereinheitlichung der Lebensweise voraus, wie sie dem Amerikaner mit seiner höchsten Zeitausnützung geläufiger ist als uns, die wir uns durch die Not der Zeit erst daran werden gewöhnen müssen[1]).

Das wirkliche Existenzminimum aber ist ein Spezialfall des Standard of life: es ist seine untere Grenze. Soll das Problem der Wertbildung erforscht werden, so muß eine mathematische Formulierung für diese untere Grenze gewonnen werden. Auf diese können dann alle übrigen Größen und Formen des Standard of life zurückgeführt werden. Dabei muß aber auf die Entwicklung der höheren Kulturform Bedacht genommen werden, um die Lösung brauchbar zu machen. Man könnte z. B. auch den Verbrauch des Tieres, des Urmenschen, des wilden Naturmenschen der Tropengegenden, der von der Jagd und vom Sammeln und Verzehren der wilden Früchte lebt, die ihm die Natur selbst bietet, als das wirkliche Existenzminimum bezeichnen. Diese Lösung hätte aber keinen praktischen Wert für das Problem, da wir keine konstanten Arbeitsleistungen davon ableiten können. Nehmen wir hingegen die primitive Lebensweise eines Steppenbewohners mit festem Wohnsitz an, welche z. B. die russischen, rumänischen, ungarischen Einzelbauern führen, so haben wir das, was für das Urproblem benötigt wird. Zur engeren Formulierung diene die Annahme, daß der Mann keine Familie besitzt, kein Personal hält und sein Grund und

[1]) Das Wort „Lebenshaltung" entspricht auch nicht dem Sinn des Standard of life, zumal es meist in einem logisch nicht präzisierten Sinn, ja vielfach sogar in einem Doppelsinn gebraucht wird: 1. wird damit der Verbrauch des Einzelnen und der in seiner Versorgung stehenden Personen in Bezug auf die Anpassung an seine pekuniären Verhältnisse, 2. aber auch sein Kampf ums Dasein verstanden.

Boden genau so groß ist, daß dessen Ertrag bei mittlerer Ernte für ihn und die für seine Ernährung unumgänglich notwendigen Haustiere ausreicht. Was er also von auswärts zu beziehen hätte, wären die Materialien für die einmalige Errichtung seiner Wohnhütte, deren Ausbesserung er selbst besorgt, die notwendigsten Arbeits- und Kochgeräte, alles für Handarbeit berechnet, und die sehr primitiven und äußerst selten, etwa alle paar Jahre einmal erneuerten Kleider und Wäschestücke aus gröbstem, haltbarstem Zeug. Dieser Fall kommt der tatsächlichen Lebensweise der genannten Bauern sehr nahe. Den Gegenwert der wenigen von auswärts unumgänglich notwendig zu beziehenden Artikel denke man dadurch produziert, daß der Grund etwas größer ist als für seinen Nahrungsbedarf gerade nötig ist, so daß er aus dem Plus den erforderlichen Tauschwert erzielt. Die statistischen Daten der Staatsämter für Landwirtschaft setzen uns in die Lage, mit Hilfe der physiologischen Ernährungsziffern die Größe dieses Grundes innerhalb fester, von Klima und Bodenbeschaffenheit abhängiger Grenzen ausreichend genau zu bestimmen. In diesem Sinn kann man von einem festen Einheitswert des wirklichen Existenzminimums an Bedarfsartikeln sprechen und ihm die Zahl „*E*" beilegen. In diesem Zahlenwert wird naturgemäß die Menge der Lebensmittel den weitaus größten Rang einnehmen, so daß alle übrigen Werte dagegen als verschwindend klein bezeichnet werden können [2]). Diese Vereinfachung ist zur Formulierung des Problems wichtig. Der Lebensmittelbedarf ist bei Menschen aller Kulturstufen eine zwischen engen Grenzen sich bewegende Menge, deren Aufbringung notwendigerweise erfolgen muß und auch tatsächlich, zumindest im Durchschnitt, immer erfolgte, ohne daß die Produktionsquellen der Erde an Lebensmitteln in absehbarer Zeit einer Erschöpfung entgegengehen würden. Daher eignet sich diese Art von Urproduktion zur Festsetzung des Einheitsmaßes für den absoluten Wert. Die Erde bzw. die Natur gibt gegen die Arbeitsleistung, welche der Bearbeitung des Grundes und der Wartung der Haustiere entspricht, auf diese Weise direkt das Existenzminimum: die Menge *E*. Wenn man nun die Arbeitsmenge, welche dazu notwendig ist, um mit Hilfe von angenommenen, ganz einfachen Geräten und Arbeitsbehelfen der Erde diese Gegenleistung abzugewinnen, in einer meßbaren Größe ausdrückt, so erhält man eine Gleichung zwischen Leistung und notwendigem Lebensbedarf. Die Frage lautet also: welche Leistungen müssen vollbracht werden, um die notwendigen Mengen von Lebensmitteln aufzubringen (d. h. um nicht zu verhungern), ohne dabei Raubbau zu treiben, also so daß ein konstanter Nachwuchs der verbrauchten Artikel erfolgen kann.

Die von Taylor stammenden Prinzipien der wissenschaftlichen Betriebsführung setzen uns in die Lage, eine Arbeit in ihre Elemente zu zerlegen; jedes dieser Elemente auf seine Zweckmäßigkeit zu prüfen und zu neuen Arbeitseinheiten wieder zusammenzusetzen. Vor längerer Zeit wurde berichtet, daß auch die Taylorsche Methode bereits in der Landwirtschaft Anwendung gefunden hat, und es läßt sich auch gar nicht einsehen, warum gerade diese Arbeit nicht ebenso der Zergliederung fähig sein sollte, wie jede andere. Nach diesen Zeit- und Leistungsstudien ist es möglich, das Arbeitsquantum, soweit es körperliche Arbeit betrifft, pro Tag oder allgemein pro Zeiteinheit zu errechnen. Dieses Arbeitsquantum muß also aufgebracht werden, um der Natur eine gewisse konstante Gegenleistung abzuringen, welche zur Erhaltung eines menschlichen Individuums notwendig ist.

Nun können wir weiter sagen, daß jede körperliche Leistung von diesem Umfang, welche zur Herstellung oder Herbeischaffung von lebensnotwendigen Artikeln (oder allgemein, von Artikeln zur Erhöhung des Standard of life) dient, Anspruch auf Vergütung von Lebensmitteln im Ausmaß der Einheit *E* hat. Zwei Elemente bilden ebenso wie in der Mechanik die Arbeitsleistung (den Effekt): Kraft und Zeit. Nach diesen beiden Elementen ist die körperliche Arbeit zu messen.

Seit Menschengedenken werden die körperlichen Leistungen nach diesen ungeschriebenen Gesetzen bemessen. Nur daß in Wirklichkeit eine Messung nie erfolgte, sondern alles dem Gutdünken, der Schätzung überlassen blieb. Und als die Notwendigkeit der guten Ausnützung menschlicher Arbeitskraft Taylor veranlaßte, das erstemal in der Geschichte der Menschheit Arbeitsleistungen wirklich zu messen, so erfolgte die Messung mit relativen Maßen, mit Tageswerten und landesüblichen Zahlungsmitteln. Diese waren allerdings konstant genug, um auf eine absolute Werteinheit verzichten zu können. Erst den Verwirrungen und Erschütterungen, die im Gefolge des Weltkrieges hereinbrachen, mußte es vorbehalten bleiben, auch diese Grundfesten der Wertmessung zu erschüttern und die Notwendigkeit eines absoluten Wertmaßes aufzuzeigen.

Keine Umwertung der Werte wird also verlangt, keine Umschichtung der Gesellschaft und keine sonstigen Reformen. Es erfordert bloß der fortschreitende Zeitlauf, die Leistungen, welche bisher roh geschätzt wurden, exakt zu messen, an dem Urmaß zu messen, welches uns die Natur geben muß, solange wir Anspruch darauf erheben dürfen zu leben. Vielleicht ist dies nur eine Weiterentwicklung unserer Kulturform, die es verlangt, dort genau zu sehen, wo früher ein Überblicken genügte. Eine analoge Erscheinung wie die, welche die Wissenschaft dahin führte, mit dem Mikroskop zu forschen statt mit der Lupe oder mit dem freien Auge. Ein analoger Schritt wie ihn die Relativitätstheorie tat, als man gezwungen war, Geschwindigkeiten zu beobachten, mit welchen die praktische Physik bis dahin nichts zu tun hatte.

Der nächste Schritt führt zur Beurteilung der Verbesserung der Produktionsmittel, der besseren

[2]) Aus Gründen der Vereinfachung wird das Brennstoffproblem hier ausgeschaltet.

Geräte, der Maschinen mit Rücksicht auf dieses Maß und zu gleicher Zeit zur Bewertung der geistigen Arbeit, von der selbst Taylor sagte, daß sie zu den schwierigsten Problemen gehöre. Aber wir dürfen nicht verzagen; alle Leistungen werden heute schon annähernd richtig geschätzt, ja ihre richtige Einschätzung ist die Voraussetzung, wenn Menschen an gemeinsamen Produktionsstätten nebeneinander schaffen können. Wir brauchen bloß andere Einheiten zugrundezulegen und dem Sinn der derzeitigen Schätzungen nachzugehen. Dann werden wir finden, daß es gar nicht unmöglich ist, aus diesen Leistungen auf die Urform aller Leistung zurückzukommen. Wir brauchen nur das eine festzuhalten: Arbeitsersparnis ist gleichzuhalten mit Arbeitsleistung, und alle mechanischen Produktionsmittel, sowie die meisten im Dienste der industriellen Produktion stehenden geistigen Arbeiten lassen sich auf Arbeitsersparnis zurückführen, nach welchem Gesichtspunkt sie dann zu bewerten sind. Auf Grund ähnlicher Überlegung repräsentieren mechanische Produktionsmittel kapitalisierte Arbeitskraft. Die Bewertung aller übrigen geistigen und gemischt geistig-körperlichen Arbeit beinhaltet noch ein zweites Grundproblem. Es würde in diesem Rahmen zu weit führen, diese Probleme ausführlich zu behandeln, daher bleibe es vorläufig bei diesen Feststellungen.

Determination der Wertmaßeinheit.

Von der *E*-Einheit, als der unteren Grenze des Standard of life ausgehend, ergibt sich die Möglichkeit, daß bei zwei oder mehreren zusammengelegten Grundbesitzen dieser Art eine Person die Wartung und Pflege der Tiere, eine andere die häusliche Arbeit, eine dritte die Feldarbeit über hat, wodurch eine intensivere Ausnützung des Grundes und damit ein Produktionsüberschuß entsteht. Dieser kann 1. verzehrt, 2. in geeigneter Weise aufgestapelt, 3. zur Investition von neuem Grund, 4. zur Investition von besseren, ökonomischer arbeitenden Geräten und Maschinen benutzt werden. Diese vier Fälle geben in einfacher Form den Weg wieder, den die kulturelle Entwicklung eines jeden Volkes einmal zurückgelegt hat. Im ersten Fall kann man von einer direkten Erhöhung des Standard of life sprechen, die übrigen drei Fälle veranschaulichen die drei Urformen der Kapitalsbildung: Thesaurierung, Erweiterung, Intensivierung. Kommt nun noch das Moment hinzu, daß ein konstanter Produktionsüberschuß, gleichwohl in welcher der genannten vier Formen er zur Verwendung kommt, Anlaß zu fremden Gegenleistungen auf dem Wege von Versprechungen und Verträgen geben kann, und daß die Gewährung dieser Verprechungen an und für sich eine Leistung darstellt, so haben wir die Urform des produktiven Kreditwesens vor uns. Zum raschen Verkehr und Austausch von Kapitalsmengen im obigen Sinn gehört 1. eine feststehende Werteinheit und 2. ein Medium, um dieses Maß rasch von einem Besitzer auf den anderen zu übertragen. Die Schwierigkeit einer feststehenden Maßeinheit der Werte bildet noch heute ein ungelöstes Problem. Viele Jahrhunderte hindurch glaubte man sie durch die Goldeinheit gefunden zu haben, und tatsächlich hat sich der Goldeswert bisher allen Angriffen gegenüber als ziemlich stabil erwiesen. Die Ereignisse des Weltkrieges aber und besonders die vor kurzem gehaltene, sehr bemerkenswerte Rede des Präsidenten Harding über die Gefahren des Goldzuflusses an die Vereinigten Staaten belehren uns eines besseren. Wir erinnern uns einer kleinen Episode des ersten Kriegsjahres aus der Zeit, als die Stellungnahme Amerikas noch unklar war und England bei Erörterung einer Kreditgewährung mit der „Entmoneyisierung" des Goldes drohte. Wir erinnern uns, wie Schweden die Goldeinfuhr verbot, um eine „Goldinflation" zu verhindern. Und Präsident Harding spricht in seiner Rede nunmehr die gleichen Befürchtungen aus und sagt, daß die Goldfülle, an der die Vereinigten Staaten zu ersticken drohen, in den Notenbanken der europäischen Staaten besser angelegt wäre. Eine Notenbank ist eine auf Gewinn berechnete Unternehmung, deren Verdienstidee die Kreditverwertung eines unveränderlichen Wertkörpers ist. Daraus erhellt, daß der Wert der von der Notenbank ausgegebenen Zahlungsmittel gefährdet ist, wenn sich ihr Verhältnis zum Wertkörper, auf welchen sie sich bezieht, verändert, gleichgültig, ob die Wertverschiebung in der Weise vor sich geht, daß die Anweisungsmenge auf den konstant bleibenden Wertkörper vergrößert wird, oder ob sich der Wert des Wertkörpers bei konstant bleibender Anweisungsmenge verkleinert. Damit ist bewiesen, daß die Möglichkeit einer Goldinflation in derselben Weise gegeben ist, wie die einer Papierinflation. Man wird also, wenn es nicht gelingen sollte, durch eine großzügige Ausgleichsaktion den Goldwert in der Weltwirtschaft wieder konstant zu machen, nach einer anderen, feststehenden Werteinheit suchen müssen. Eine solche Werteinheit ist im rechnungsmäßig ermittelten „wirklichen Existenzminimum" *E* zu suchen.

Bei Einführung dieser Einheit gewinnen gleichzeitig sämtliche Streitfragen wirtschaftlicher und sozialer Natur eine feste, mathematische Form. Angenommen ein Volk bestände aus lauter Individuen, die auf irgendeine Weise pro Kopf eine *E*-Einheit produzierten; das Volksvermögen wird dann gleich Null oder nahezu gleich Null, desgleichen der Staatskredit, wobei es vollkommen gleichgültig ist, ob die Leistung von *E* pro Kopf wirklich von jedem einzelnen Individuum erzeugt wird, oder ob sich die Leistung als Durchschnitt aus den Einzelleistungen ergibt. Ist die Durchschnittsleistung größer als *E*, so findet entweder Kapitalsbildung statt, oder es steigt das durchschnittliche Standard of life. In der Regel geschieht beides, d. h. der Produktionsüberschuß wird geteilt, wobei aber zu bedenken ist, daß auch die Erhöhung des Standard of life Investitionen erfordert, die zwar Eigentum des einzelnen bleiben, aber der Menge des Volksvermögens zuzurechnen sind. Je

geringer das durchschnittliche Standard of life, desto rauher werden die Formen, welche den Ausgleich zwischen den ungleichen Produktionsherden innerhalb desselben Wirtschaftskörpers bewirken. Bei einem hohen Standard of life genügen mäßige Steuern, um die Altersversorgung, die öffentliche Verwaltung und die Arbeitslosenfürsorge zu bestreiten. In dem gewählten Elementarbeispiel ist die Produktion reine Urproduktion mit eigener Arbeit, d. h. zur Aufrechterhaltung seines Betriebes braucht der Unternehmer keinerlei Kapitalsmengen flüssig zu halten. Die Lebensfähigkeit des Unternehmens ist durch das Gleichgewicht zwischen Produktion und Eigenverbrauch gesichert. Nun ist aber reine Urproduktion in diesem Sinn heute nicht vorhanden. Alle Unternehmungen müssen zur Kapitalsbildung fremdes Material oder fremde Arbeit, gewöhnlich beides, käuflich erwerben, weshalb für sie Betriebskapital Voraussetzung ist. Der Unterschied zwischen der reinen Urproduktion und der praktisch vorliegenden ist nun aber, daß der Urproduzent nie an den Absatz seiner Produkte gebunden ist. Je mehr er sich aber von der Urproduktion entfernt, desto mehr ist er an den Absatz gebunden. Diese Abhängigkeit wird noch durch eine zweite Variable begrenzt, und zwar durch die Höhe des Betriebskapitals. Daraus ergibt sich eine zweite Gleichgewichtsform. Hat nun die erste Gleichgewichtsform starke Ähnlichkeit mit dem statischen Gleichgewicht der Mechanik, so gleicht diese zweite dem dynamischen Gleichgewicht, denn sie kann nur durch gleichmäßiges Fließen zwischen Produkt und Absatz aufrechterhalten werden.

Produktionsbilder eines Wirtschaftskörpers, bezogen auf Zeit- und *E*-Koordinaten.

In Kurvenform dargestellt, wird das Produktionsbild etwa die in Fig. 1 dargestellte Gestalt annehmen. Bei dieser ersten Form arbeitet in der Zeit zwischen *a* und *a'* das Unternehmen passiv, sonst aktiv, wie aus dem als Fläche dargestellten Kapital (Gewinn) ersichtlich ist. Es ist angenommen, daß störende Absatzstockungen in dieser Periode nicht stattfinden.

Die Schaubilder Fig. 2 und Fig. 3 geben die wirklich auftretenden Schwankungen im Wirtschaftsleben des einzelnen oder einer Wirtschaftsorganisation wieder, gleichgültig, ob es sich um eine geschlossene Unternehmung oder um ein ganzes Staatswesen handelt. Um die Bilder leichter faßlich zu machen, sind die beiden Grundfunktionen: Mengenänderungen und Wertänderungen, vorerst in der Weise getrennt dargestellt, daß Fig. 2 nur Mengenänderungen bei konstanten Einheitspreisen, und Fig. 3 nur Einheitspreisänderungen bei konstanten Mengen darstellt. Die Abszissen sind Zeiteinheiten, die Ordinaten Werteinheiten, und zwar durch *E*-Einheiten ausgedrückt. Die Flächen bedeuten daher in beiden Fällen Werte, deren verschiedener Sinn durch verschiedene Schraffierungen ausgedrückt ist. Die rechteckige Fläche am Anfang stellt das Grund- oder Stammkapital dar, welches durch Aufspeicherung der Gewinne (welche den gleichen Schraffierungssinn aufweisen) oder sonst auf eine Weise entstanden sein kann. Die Gewinnfläche entsteht als Differenz zwischen dem Absatzwert der Ver-

Fig. 1

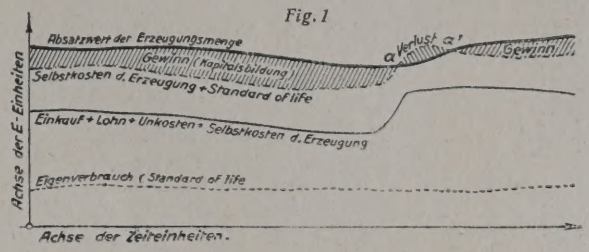
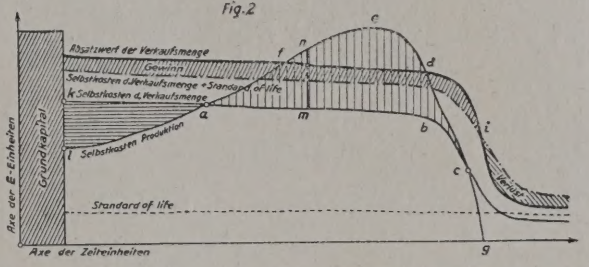


Fig. 2

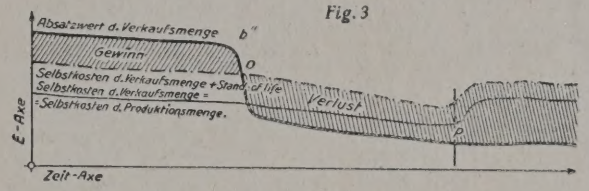


Einheitspreise konstant. Mengen variabel. Maßstab: ca. Abszissen: 1 cm = 1 Monat. Ordinaten: 1 cm = 4 E.

Selbstkosten des nicht umgesetzten Warenlagers.

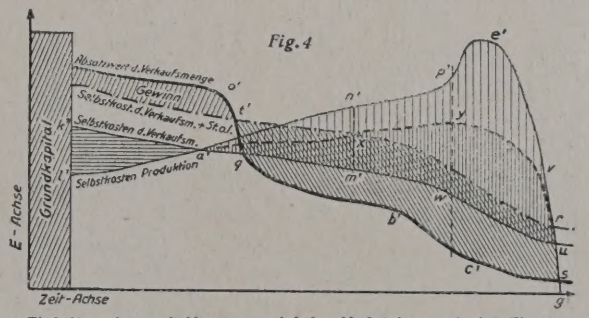
Selbstkosten-Erzeugungswert der nicht effektuierten Bestellungen.

Fig. 3



Einheitspreise variabel — Mengen konstant.

Fig. 4



Einheitspreise und Mengen variabel. Maßstab ca. wie bei Fig. 2.

Selbstkosten des nicht umgesetzten Warenlagers.

Wert des entwerteten Lagers.

Selbstkosten-Erzeugungswert der nicht effektuierten Bestellungen.

Verlust.

Gewinn und Grundkapital.

kaufsmenge und den Selbstkosten der Erzeugungsmengen plus dem Standard of life. Der Beginn der vorliegenden Wirtschaftsperiode zeigt gleichmäßigen, gewinnbringenden Abverkauf einer Menge, welche größer ist, als die laufende Erzeugungsmenge, d. h. es ist eine Menge nicht effektuierter Aufträge (▤) vorhanden. Dadurch wird der Wirt-

schaftskörper veranlaßt, die Produktion bei *a* wesentlich zu steigern und auf Lager zu arbeiten. Die Steigerung der Produktion erreicht bei *e* ihren Höhepunkt, worauf sich der Unternehmer veranlaßt sieht, die Produktion wieder einzuschränken. Unterdessen tritt bei *b* ein Sinken der Verkaufsmengen (also eine Stagnation) ein. Wir nehmen vorläufig an, daß weder die Einheitspreise der Selbstkosten noch der Verkaufskosten hierdurch berührt werden, welcher Fall erst in Fig. 3 behandelt wird.

Der Gewinn (die Kapitalsbildung) wird also proportional der Verkaufsmenge (Ordinate) sinken, während das Standard of life vorläufig als gleichbleibend angenommen wird. (Dies entspricht auch durchaus der Wirklichkeit, da das Standard of life immer viel schwerfälliger zu Änderungen neigt, als die Wirtschaftsströmung.) Der Absatzwert der Verkaufsmengen beginnt also bei *b* sich proportional zur Ordinate der Linie der Selbstkosten der Verkaufsmenge zu nähern und wird bei *i* die Linie (Summe Selbstkosten Verkaufsmenge + Standard of life) überschneiden, d. h. von hier arbeitet der Betrieb passiv. Währenddessen hat sich aber durch die zur ungünstigen Zeit eingesetzte Mehrproduktion das Lager zu einem bedeutenden Wert in bezug auf das zur Verfügung stehende Betriebskapital plus dem bis dahin flüssig gemachten Gewinn aufgehäuft. Es ist dargestellt durch die Fläche (▥) *abcdefa*, von welcher die Fläche $amn = alK$ (der Wert der nachträglich effektuierten Bestellungen) in Abzug gebracht wird. Der Wirtschaftskörper reagiert daher mit Einstellung des Betriebes. Theoretisch kann die Fläche des nicht umgesetzten Lagers so lange anwachsen, bis es die Größe der Fläche (Grundkapital + aufgelaufener Gewinn) erreicht hat. Dann muß Betriebseinstellung erfolgen, oder es wird auf das vorhandene in Waren angelegte Kapital ein Produktionskredit aufgenommen. Dieser Fall kann jedoch im Schaubild Fig. 2 nicht mehr behandelt werden, da die Aufnahme eines solchen Kredites bei sonst gleichen Verhältnissen mit einer Erhöhung des Einheitspreises der Selbstkosten verbunden ist (Zinsen). Das Schaubild Fig. 3 zeigt dagegen bei gleichbleibenden Mengen die wirklich zu erwartenden Wertveränderungen vor der zu erwartenden Stagnation. Bei *b''* wird der Einheitsabsatzwert der Verkaufsmenge fallen, der Selbstkosteneinheitspreis der Produktionsmenge und des Lagers dagegen mindestens gleichbleiben. Daher wird bei *o* die Linie des Absatzwertes die Linie (Summe Selbstkosten Verkaufsmenge + Standard of life) überschneiden, d. h. von hier arbeitet der Betrieb passiv (▨). Bei *p* hat das Lager bereits eine Größe erreicht, welche zur Aufnahme von fremdem Betriebskapital zwingt, worauf die Selbstkosten eine weitere Steigerung erfahren. Das Standard of life folgt langsam mit Einschränkungen nach, welche die Größe des Verlustes verkleinern. Da es sich hier nur um Einheitswerte ohne Rücksicht auf die Mengen handelt, so kann nur allgemein konstatiert werden, daß diese Betriebsführung theoretisch so lange fortgesetzt werden kann, bis die Menge des Verlustes (▨) gleich ist dem Kapital + Gewinn minus jenem Teile des Warenwertes der Lagerwaren, welcher dem darauf aufnehmbaren Kredit entspricht. Das Schaubild Fig. 4 zeigt diesen Fall genauer. Hier wurden die Mengenänderungen von Fig. 2 mit den homologen Wertänderungen von Fig. 3 zur Koexistenz gebracht. In *o'* setzt der Preissturz ein. Es wird daher bereits bei *t* die Linie (Summe Selbstkosten Verkaufsmenge + Standard of life) überschnitten. Ab hier arbeitet das Unternehmen passiv und nicht erst, wie in Fig. 1, im späteren Zeitpunkt *i*. Die Verlustgröße wird durch die Fläche *tqsrt* dargestellt. Durch die Kapitalsaufnahme bei *p'* steigen die Selbstkosten der Produktionsmengen.

Der Selbstkostenwert der Lagerwaren wird durch die Fläche *a' p' e' u a'* dargestellt, wobei angenommen ist, daß nur die Produktion bis zum Zeitpunkt *p'* (also die Wertfläche *a' p' w a'*) durch das eigene Kapital zu erzeugen möglich war, während die weitere Erzeugung nur mit Hilfe von fremdem Kapital erfolgt. Nun ist aber durch den bei *o'* erfolgten Preissturz auch der wirkliche Wert des Lagers unter den Selbstkostenpreis der Erzeugung gefallen und daher nur mehr dem Wert der Fläche *a' y v u a'* gleich. Es ist daher in der Zeit von *q* bis zum Ende ein Verlust durch Entwertung des Warenlagers im Ausmaße der Fläche *a' p' e' v y a'* (wovon *a' y p' a'* in die durch eigenes Kapital gedeckte und *y v e' p' y* in die durch fremdes Kapital gedeckte Betriebsperiode fällt) und ein Verlust durch Verkauf im Ausmaß der Fläche *t b' s r t* aufgetreten (die Fläche *a' m' n'* kann wie in Fig. 2 in Abzug gebracht werden). Es läßt sich auf diese Weise leicht konstatieren, welche Größe diese Verluste relativ zum eigenen und aufgenommenen Kapital annehmen dürfen, bevor eine Katastrophe eintritt, und ob die durch die Größe des aufgestapelten Lagers bedingte Betriebseinstellung auch eine finanzielle Katastrophe mit sich bringen wird [3]).

Folgerungen aus der Einführung der *E*-Einheit.

Somit sind alle möglichen Wechselfälle des Wirtschaftslebens erschöpft und können restlos in Diagrammform dargestellt werden. Es soll nun gezeigt werden, welche Folgerungen aus dem Umstand gezogen werden können, daß die Werteinheiten nicht auf irgendeine Wertbasis, sondern auf *E*-Einheiten bezogen sind. Zunächst kann das Standard of life aus einer einfachen *E*-Einheit oder aus einer Mehrzahl derselben bestehen. Im letzteren Fall sind dann die Unternehmer selbst in der Lage, durch Einschränkung des Standard of life die Verlustgröße ihres Wirtschaftskörpers zu verringern und ihn daher längere Zeit lebensfähig zu erhalten. Weiter zeigt sich aber, daß ein Wirtschaftskörper desto

[3]) Die Form des dargestellten Wirtschaftskörpers kann ebensogut einen einzelnen Wirtschafter wie auch einen kleineren oder größeren Unternehmer oder ein ganzes Staatswesen bedeuten, was sinngemäß durch Veränderung des Ordinatenmaßstabes (etwa $1\,E = 1$ cm, $1000\,E = 1$ cm, $1\,000\,000\,E = 1$ cm) geschieht.

mehr *E*-Einheiten in sich aufzunehmen vermag, je größer die Selbstkosten seiner Produktionsmenge sind. Dies ist so zu verstehen: die Selbstkosten der Produktionsmenge bestehen aus Materialkosten, Löhnen und Spesen. Die Löhne bilden eine direkte Menge von *E*-Einheiten, d. h. eine gewisse Zahl von Menschen, je nach ihrem Standard of life, findet dadurch die Stätte ihrer produktiven Tätigkeit. Die Materialwerte bilden aber ebenfalls eine Zahl von *E*-Einheiten, d. h. auch beim Zustandekommen dieser Werte hat eine Zahl von menschlichen Existenzen ihre Produktionsstätte gefunden, und der Preis, der für diese Materialien entrichtet wurde, liefert erst den Produzenten bzw. Lieferanten dieser Materialien das nötige Betriebskapital, um ihre Produktion fortsetzen zu können. Die *E*-Einheitensumme dieser Materialwerte ist proportional dem weltwirtschaftlichen Wert des Wirtschaftskörpers, während die *E*-Einheiten, welche auf Löhne verausgabt werden, in direktem Verhältnis zum volkswirtschaftlichen Wert des Wirtschaftskörpers stehen.

Weltwirtschaftlich ist ein Wirtschaftskörper soviel wert, als er im selben Staat an *E*-Einheiten umzusetzen vermag. Volkswirtschaftlich ist er soviel wert, als er an *E*-Einheiten in Form von Standard of life tatsächlich umsetzt, d. h. als tatsächlich menschliche Existenzen durch ihn ihren Lebensunterhalt fristen können. Dabei gilt das Gesetz: Je höher das durchschnittliche Standard of life dieser Menschengruppe, desto geringer wird die Zahl derer, die von dem Wirtschaftskörper leben. In dieser Form ist der Satz aus dem Schaubild abzulesen. Die Umkehrung des Satzes bedeutet, daß nur ein hochorganisierter, mit vielen mechanischen Produktionsmitteln und guten Arbeitsmethoden ausgestatteter Betrieb seinen Teilnehmern die Führung eines hohen Standard of life gestatten wird. Da aber ein höheres Standard of life wieder einen Bedarf an Artikeln bedingt, aus deren Produktion und Herbeischaffung eine Reihe von menschlichen Existenzen ihren Unterhalt beziehen, so ist für den volkswirtschaftlichen Wert des Wirtschaftskörpers in jedem Fall nur die Zahl der *E*-Einheiten maßgebend, die er tatsächlich in Standard of life umsetzt, gleichgültig, ob dieses ein hohes oder ein niedriges Niveau hat.

Aus Fig. 4 determiniert, wird sich das Bild folgendermaßen gestalten: sinkt das Standard of life der an der Produktion teilnehmenden Menschen auf ein geringes Niveau, so sinken die Selbstkosten der Verkaufsmenge, und der Gewinn steigt. Der Wirtschaftskörper wird hochaktiv. Ausgenommen den Fall der Kapitalsthesaurierung ist der volkswirtschaftliche und eigene Nutzen sowohl im Falle der Erweiterung als im Falle der Intensivierung nach dem Ausmaß der Gewinnfläche zu bemessen. Steigt dagegen das Standard of life, so steigen die Selbstkosten der Verkaufsmenge, und der Gewinn fällt. Der volkswirtschaftliche Nutzen des Wirtschaftskörpers als organische Einheit wird geringer, dagegen wird durch das erhöhte Standard of life der Teilnehmer der Gesamtnutzen des Wirtschaftskörpers wieder um ebensoviel erhöht. Dies letztere aber auch nur unter der Voraussetzung, daß keine Thesaurierung bei der Lebensführung des einzelnen erfolgt, sondern die erhaltene Wertsumme entweder verbraucht oder anderweitig produktiv angelegt wird. Nimmt man eine konstante Menge der Arbeitsteilnehmer an einem Wirtschaftskörper an, so läßt sich sagen: je größer die Intensivierung, desto größer wird der vom Wirtschaftskörper in Form von Gewinn oder erhöhtem Standard of life erzielte Produktionsüberschuß an *E*-Einheiten sein.

Bei der Zugrundelegung von *E*-Einheiten als Maß wird diese Berechnung ein unzweideutiges Resultat ergeben. Die einzigen Störungen ergeben sich aus der Weise, wie die zum Betrieb und zur Führung des Standard of life notwendigen Artikel durch den Wirtschaftskörper beschafft werden können; sind bei der Beschaffung Hindernisse räumlicher oder politischer Natur (eine dritte Möglichkeit gibt es nicht) zu überwinden, so wird ein Druck auf den Wirtschaftskörper im ganzen und auf seine Teilnehmer bei Führung ihres Standard of life ausgeübt, welcher sich darin äußert, daß den Überwindern dieser Hindernisse eine Mehrleistung zu zahlen sein wird. Das ist ein Motiv der Erwerbstätigkeit, welches im Wirtschaftskörper aller Völker seit jeher die größte Rolle gespielt hat. Alle Pressionserscheinungen von der gewöhnlichen Ausnützung der Geschäftskonjunktur angefangen über das Kartell- und Trustwesen, die Kriegsblockaden, Monopole bis zu den monströsen Auswüchsen des durch die verfehlte Zentralenwirtschaft geförderten internen Schleichhandels basieren auf den Hindernissen der räumlichen Distanz sowie der äußeren und inneren Politik. Da nun die *E*-Einheit mit Absicht so gewählt ist, daß sie vom notwendigen Ernährungsminimum, also von der einzigen nicht nur für die fernere, sondern für die momentane Existenz wichtigsten Lebensbedingung abhängt, so läßt sich daraus folgern, daß ein Wirtschaftskörper, welcher das notwendige Ernährungsminimum seiner Mitglieder nicht widerstandslos aufzubringen vermag, jeder möglichen und denkbaren Erpressung ausgesetzt ist. Aus den Schaubildern ergibt sich, daß der aus dieser Pression entstandene Produktionsüberschuß, solange er im Innern des Wirtschaftskörpers produktiv wirksam verbleibt, keine direkte Verschlechterung der Zahlungsmittel bedingt, wohl aber bezüglich derjenigen Lebensmittel, welche zu hohem Agio aus dem Ausland bezogen werden. Wird der Überschuß, wie dies nun tatsächlich geschieht, thesauriert, so muß notgedrungen das durchschnittliche Standard of life der Mitglieder des Wirtschaftskörpers bzw. dessen Produktionsüberschuß genau um den Mehrbetrag der erpreßten Gegenleistung über die durch die Leistung normal zu beanspruchende *E*-Menge sinken. Werden also Leistungen und Gegenleistungen durch E-Einheiten ausgedrückt, so ergibt die Rechnung: Entweder man erhält für eine Leistung, welche dem Arbeitsquantum von x *E*-Einheiten entspricht, wirklich den

absoluten Wert der x *E*-Einheiten vergütet, oder man ist gezwungen, das Standard of life einzuschränken.

Vergleich der absoluten mit der üblichen Wertmaßrechnung.

Anders gestaltet sich die Rechnung, wenn man statt der durch die Gleichung *E*-Leistungseinheit = *E*-Existenzminimumbedarf festgelegten Maßeinheit die üblichen Gold- oder Papierwerte setzt, die je nach Angebot und Nachfrage steigen und fallen, ohne die Existenzmöglichkeit direkt zu berühren. Statt aus der einseitigen Pression die notwendige Folgerung zu ziehen: Das Standard of life muß herabgesetzt werden, evtl. bis zur Grenze *E*, bzw. es muß die Betriebseinschränkung oder -einstellung des Wirtschaftskörpers erfolgen, wird die vollkommen unverstandene und von den Demagogen für ihre eigenen Zwecke ausgenützte Forderung gestellt, den Geldeswert, der die Gegenleistung für die gleichgebliebene Leistung bildet, zu erhöhen. Diese Forderung erzeugte die Lohnbewegungen der Industrie seit Beginn der inneren und äußeren Pressionen. Es wurde also Pression gegen Pression gesetzt, statt die zwangsläufige Folgerung zu ziehen. Wenn sich die Selbstkosten erhöhen, so muß das Unternehmen entweder, um aktiv zu bleiben, den Verkaufspreis erhöhen oder den Betrieb einstellen. Wäre diese Betriebseinstellung in unserer Industrie einheitlich und rechtzeitig auf Grund von Kalkulation mit *E*-Einheiten statt mit Papiereinheiten erfolgt, so wären die sozialen Kämpfe der Revolutionszeit von vornherein in die richtigen Bahnen gelenkt worden. Die gleichmäßige Einschränkung des Standard of life als praktische Notwendigkeit hätte eine Verschleierung der Warenwerte nicht aufkommen lassen, wie sie durch die Wertveränderlichkeit der Zahlungsmittel zustandekam, einer Verschleierung, die von den Konjunkturgewinnern einerseits, von sozialistischen Demagogen andererseits zum Fischen im trüben ausgenützt wurde.

Wann ist nun theoretisch eine Erhöhung des Verkaufspreises zulässig, und bis zu welcher Preisgrenze ist dies möglich? Sie ist zulässig, wenn der Absatz trotz des erhöhten Verkaufspreises noch vorhanden ist. Das heißt, wenn das Produkt derart wichtig ist, daß es das Standard of life oder der Einkauf seiner Abnehmerschicht noch mit Rücksicht auf deren Wirtschaftsgang zu erwerben gestattet. Um die Untersuchung zu vereinfachen, sei wieder auf das Urproblem zurückgegriffen und ein in sich geschlossener Wirtschaftskörper angenommen, der für das Standard of life seiner Teilnehmer aufzukommen hat. Man nehme an, daß von irgendeiner Stelle eine Pression ausgehe, etwa in der Weise: der Unternehmer beziehe aus dem Wirtschaftskörper einen Gewinn von 3 *E*, den er zur Gänze für sein Standard of life verbraucht, während zwei Arbeitsteilnehmer von ihm eine Entlohnung von je 2 *E* erhalten. Nun zwingen ihn die Teilnehmer, ihnen je 3 *E* auszufolgen. Der Gesamtverkaufspreis seiner Waren, in diesem Fall die Summe der drei Standard of life, beträgt 7 *E*. Will er nun nachgeben, so hat er die Wahl, ob er sich mit einem Standard of life von 1 *E* begnügen will, oder den Betrieb zu sperren vorzieht. Bei komplizierten Unternehmungen mit satsächlichem Wareneinkauf und -verkauf bleibt das Bild das gleiche. Die Erhöhung des Verkaufspreises ist zulässig, solange die Summe der in der Verkaufsware liegenden Leistungen abzüglich dem Einkaufspreise der mit *E* multiplizierten Teilnehmerzahl einschließlich des Unternehmers gleich ist. (Schluß folgt.)

Abschreibung und Erneuerungsrücklage auf Anlagewerte im Hinblick auf die Geldentwertung.

Von Richard Malteur, Karlsruhe.

Wissenschaftler und Praktiker beleuchteten bisher in Schriften und Aufsätzen, die Raum in Fach- und Tageszeitungen fanden, die Frage der Gold- und Papiermarkwerte im Anlagevermögen des Kaufmanns, insbesondere industrieller Betriebe, im Rahmen der Bilanz und des Einflusses dieser Frage auf die Kalkulation. Die Forschung auf diesem Gebiete hat erst begonnen. Sie hat noch keinen klaren Weg eingeschlagen, denn viele Abhandlungen auf diesem Gebiet stehen unter dem Einfluß der Steuergesetzgebung. Die Klarheit der Behandlung und noch mehr die Einigkeit der Ergebnisse leidet unter dieser Verquickung. Ich verkenne nicht die ausschlaggebende Bedeutung der Frage für die steuerliche Belastung eines Unternehmens und die weiter daraus folgende bleibende gesunkene Kaufkraft der Goldmark im Inland. Zur Klarheit in der Frage der Abschreibung und Erneuerungsrücklage auf Anlagewerte im Hinblick auf die Geldentwertung dürfte aber nur eine Untersuchung führen, die steuerliche Rücksichten zunächst ausschließt und im folgenden versucht wird.

Die Abschreibung soll grundsätzlich der Abnutzung, der ein Anlagewert infolge des Gebrauchs unterliegt, Rechnung tragen. Ihre Höhe könnte beim Jahresabschluß dadurch ermittelt werden, daß jeweils anläßlich der Inventur der Wert des Anlagegegenstandes geschätzt und dieser Wert in das Inventar eingesetzt wird. Der Unterschied gegenüber dem Vorjahr käme bei einem Handelsunternehmen in der Gewinn- und Verlustrechnung, beim Fabrikbetrieb auf dem Fabrikationskonto buchmäßig zum Ausdruck. Da nun aber die Höhe der Abschreibung in innigem Zusammenhang mit der Kalkulation steht, ist ein planmäßiges Verfahren empfehlenswerter, das der Kalkulation eine sicherere Grundlage bietet. Man geht davon aus, daß die Gebrauchsdauer des Anlagegegenstandes geschätzt wird, berücksichtigt, ob eine gleichmäßige Abnutzung im Laufe der Jahre zu erwarten ist, ob die Abnutzung in den Anfangsjahren oder Endjahren stärker ist, und berechnet darnach jährliche Abschreibungssätze.

Für die Abschreibung sind dann folgende Verfahren möglich:

1. Gleichmäßige Tilgung einer Anlage. Sind A = Anschaffungspreis, E = Endwert, K = Kosten (bei der Entfernung) und n = geschätzte Gebrauchsdauer oder Anzahl der Jahre, innerhalb der die Anlage abzuschreiben ist, dann berechnet sich der Betrag der jährlichen Abschreibung nach der Formel $\frac{A-E+K}{n}$; z. B. $A = 104$, $E = 5$, $K = 1$, $n = 10$. $\frac{104-5+1}{10} = \frac{100}{10} = 10$. Wird jährlich der Betrag 10 abgeschrieben, dann ist die Anlage nach 10 Jahren getilgt.

2. Steigende Tilgung, davon ausgehend, daß in den ersten Jahren die Abnutzung nicht so stark ist. Berechnung mit Hilfe der Formel $\frac{a^2 \times 100}{n^2}$. a = Anzahl der Jahre nach der Anschaffung, n wie unter 1. (Weiteres siehe untenstehende Tafel.)

3. Mäßigsteigende Tilgung.

Man berechnet die Hälfte aus der Summe der Sätze von 1 und 2 (siehe Tafel).

4. Fallende Tilgung.

Die steigenden Tilgungsarten umgekehrt angewendet ergeben fallende Tilgung.

Sie entsteht ferner bei der Abschreibung vom Buchwert, ergibt aber dann stets einen Restwert, so daß eine Anlage nie vollständig abgeschrieben wird.

Abschreibungstafel für eine Anlage, die in 10 Jahren getilgt sein soll.

Jahr	I. Gleichbleibende Tilgung	II. Steigende Tilgung			III. Mäßigsteigende Tilgung	IV. Fallende Tilgung*)	
	%	$\frac{a^2 \times 100}{n^2}$	Berechnung	%	(Die Hälfte von Spalte 2 + 5) %	Buchwert	Jährliche Tilgung
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	10	1	—	1	5,5	100	10
2.	10	4	4 — 1	3	6,5	90	9
3.	10	9	9 — 4	5	7,5	81	8,1
4.	10	16	16 — 9	7	8,5	72,9	7,3
5.	10	25	25 — 16	9	9,5	65	6,5
6.	10	36	36 — 25	11	10,5	59	5,9
7.	10	49	49 — 36	13	11,5	53	5,3
8.	10	64	64 — 49	15	12,5	48	4,8
9.	10	81	81 — 64	17	13,5	43	4,3
10.	10	100	100 — 81	19	14,5	39	3,9
	100			100	100	Tilgung	65,1
					Buchwert nach 10 Jahren		34,9
							100

*) Zehnprozentige Abschreibung vom Buchwert.

Die Bücher über Anlagewerte nehmen fortlaufende Eintragungen auf.

Grundstücksbuch.

Parzelle Nr.	Flächeninhalt	Nähere Bezeichnung des Grund und Bodens	Wert des qm	Gesamtbetrag

Gebäudebuch.

Errichtet auf Parzelle	Art des Gebäudes	Anschaffungsjahr	Gestehungskosten	Jährl. Abschreibung %	Bilanzwert 1921	1922	1923	1924

Maschinenbuch.

Nr.	Bezeichnung	Lieferant	Anschaffungsjahr	Ankaufswert	1921		1922		1923	
					Abschreibung	Bilanzwert	Abschreibung	Bilanzwert	Abschreibung	Bilanzwert

Bei der Aktiengesellschaft läßt der Gesetzgeber für die Art der Abschreibungsdarstellung in der Bilanz zwei Möglichkeiten zu. Entweder erfolgt die Einsetzung des Wertes unter die Aktiva, nachdem ein der Abnutzung gleichkommender Betrag in Abzug gebracht ist,

Aktiva		*Bilanz*	Passiva
Betriebswerte	700 000.—	Kapital	1 000 000.—
Anlagewerte . . . 400 000.—			
— Abschreibung . 100 000.—	300 000.—		
	1 000 000.—		1 000 000.—

oder es ist ein der Abnutzung entsprechender Erneuerungsfonds unter die Passiva aufzunehmen (HGB. § 261, 3. 5.).

Aktiva	*Bilanz*	Passiva
Betriebswerte	700 000.—	Kapital	1 000 000.—
Anlagewerte	400 000.—	Erneuerungsfonds	100 000.—
	1 100 000.—		1 100 000.—

In guten Jahren neigt der vorsichtige Unternehmer dazu, über die tatsächliche Abnutzung oder Quote hinaus abzuschreiben, d. h. eine Unterbewertung vorzunehmen. Hierdurch wird eine Rücklage erzielt, die für den Außenstehenden meist nicht erkennbar ist und daher stille Reserve genannt wird. Dabei ist nicht immer beabsichtigt, diese aus den Gewinnen guter Geschäftsjahre angesammelte Rücklage gerade zur Ersatzanschaffung im Falle des Ausscheidens dieses Anlagegegenstandes zu verwenden, sondern sie kann im Falle ihrer Realisierung überhaupt zu Anschaffungen dienen, bei denen je nach der Höhe der zur Verfügung stehenden Rücklagemittel entsprechend weniger neues eigenes Kapital in Anspruch genommen wird oder fremdes Kapital hereingezogen zu werden braucht.

Auch Unternehmungen, die nach HGB. § 261 nach zwei Arten die Abschreibung darstellen können, schreiben in guten Jahren über den Betrag der tatsächlichen Abnutzung oder vorgesehenen Quote ab, statten aber außerdem aus dem Reingewinn noch besondere Rücklagen aus, wozu sie das Gesetz und unter Umständen die Satzungen anhalten. Man spricht bei ihnen daher von stillen und offenen Reserven. Die offenen Reserven dürfen bei der Darstellung in der Bilanz nicht mit dem Erneuerungsfonds, wie ihn das Gesetz vorsieht, verquickt werden. Gesetzliche und Satzungsvorschriften können auch bei der Verwendung der Mittel aus offenen Reserven Schranken gegenüber derjenigen des Erneuerungsfonds ziehen. Bei Eisenbahn-, Straßenbahn-, Gas- und Wasserwerksgesellschaften, wo die Instandhaltung des Bahnkörpers, der Schienen- und Rohrstränge eine große Rolle spielt, gibt der Erneuerungsfonds das augenscheinlichste Beispiel seiner Aufgabe.

Sind nun derart Abschreibung, Erneuerungsfonds, offene und stille Reserve erkannt, so können wir zusammenfassen, Abschreibung und Erneuerungsfonds tragen der tatsächlichen Abnutzung Rechnung. Der Erneuerungsfonds des HGB. ist ein Bewertungsposten zum Anlagevermögen einer Unternehmung. Offene und stille Reserven sind Rücklagen aus dem Gewinn. Die Verwendung ihrer Mittel kann gesetzlich oder durch Satzung gebunden, aber auch ohne Beschränkung sein.

Die Abschreibung ist nun auf das engste mit der Buchführung verknüpft. Die Buchführung ist in ihren Grund- und Sammelbüchern nur Wertrechnung und bedient sich zur Darstellung der Kredit-, Mengen-, Betriebsrechnungen und Rechtskontrolle der Hilfsbücher. Die Buchführung als Wertrechnung berücksichtigt nun aber nicht die Kaufkraft seines Wertausdruckmittels (anders früher, die Hamburger „Mark banco"); eine Mark bleibt in der Buchführung immer eine Mark, aber nicht im Wirtschaftsleben. Dieser Nachteil der Buchführung tritt nun augenscheinlich bei den Buchungen, die das Anlagevermögen betreffen, hervor; denn die Mark, die 1914 verbucht wurde, ist heute nicht mehr jene Mark, sondern eben eine andere mit weit geringerer Kaufkraft.

Es sind nun folgende Fälle möglich:

1. Das Unternehmen stellt in seine Kalkulationen Abschreibungsquoten ein, die nach den eingangs erwähnten Wegen berechnet wurden. Es läßt also z. B. unberücksichtigt, daß Abschreibungsquoten auf Anlagewerte, die im Jahr 1914 und vorher beschafft wurden, in Goldmark bemessen sein müßten.

2. Das Unternehmen bringt alle Abschreibungsquoten (zu Kalkulationszwecken) auf Papiermark und stellt sie darnach in die Kalkulation ein.

Im ersten Falle genießen zunächst die Abnehmer den Vorteil, da das Unternehmen billiger verkauft. Im zweiten Falle erzielt das Unternehmen buchmäßig einen Übergewinn, den im erheblichen Maße (bei ihm oder seinen Anteilbesitzern) der Staat durch Steuererhebung an sich zieht.

In beiden Fällen entsteht für das Unternehmen im Augenblick der Ersatzbeschaffung eines Anlagegegenstandes im Zeitpunkt der niedern Kaufkraft der Mark (Papiermark) ein größerer Geldbedarf und es arbeitet auf eine Reihe von Jahren hinaus ungünstig, denn es muß

1. eine höhere Abschreibungsquote in die Kalkulation aufnehmen,
2. ein erhöhtes Kapital verzinsen, ohne eine erzielte Mehrleistung (falls die neue Maschine infolge technischer Fortschritte nicht auch eine erhöhte Leistungsfähigkeit bei gleichem oder vermindertem Kraftaufwand aufweist),
3. daher teurer verkaufen und trägt
4. die Gefahr der innern Entwertung, wenn die Kaufkraft der Mark wieder steigt, d. h. derselbe Anlagegegenstand wieder billiger zu beschaffen ist, also eine von der Abnutzung unabhängige Entwertung (z. B. bei Maschinen auch infolge technischer Fortschritte möglich) eintritt.

Alle diese Punkte wirken aber gegen einen Preisabbau und gegen Erstarkung der Kaufkraft der Mark.

Es ist daher naheliegend, zur Deckung der aufgezählten Lasten und Abschwächung der Gefahr unter 4. die zu Goldmark angeschafften Anlagewerte heranzuziehen. Wohl seinen schärfsten Ausdruck fand dieser Gedanke in dem Leitsatz eines industriellen Verbandes: „Abschreibungen oder Erneuerungskosten sind in solcher Höhe einzustellen, daß zur Zeit der Ersatzbeschaffung die hierfür erforderlichen Mittel gedeckt sind." Während also bisher die Abschreibung dazu diente, der Abnutzung oder Entwertung des Anlagegegenstandes Rechnung zu tragen, soll jetzt die Abschreibung so hoch bemessen werden, daß darüber hinaus die Mittel zur Ersatzbeschaffung vorhanden sind. Da diese Mittel, wie wir gesehen haben, nur aus Gewinnrücklagen, mittelbar ebenfalls aus Aufschlägen bei der Kalkulation, stammen können, würde bei Anwendung dieses Leitsatzes ein Unternehmen einen Anlagegegenstand in Gebrauch nehmen, der schon im voraus abgeschrieben ist und in dem überdies noch der unberücksichtigte Endwert steckt. Die volle Auswirkung dieses Leitsatzes wäre wirtschaftlich nicht zu rechtfertigen.

Der Preis der gegenwärtigen und nächstzukünftigen Ersatzanschaffungen geht allem wirtschaftlichen Ermessen nach freilich darüber hinaus, was in späterer Zeit für denselben Gegenstand angelegt werden muß. Diese Preisspanne stellt eine Überteuerung dar, zu deren Tilgung die Goldmark-Anlagewerte herangezogen werden können. Die Durchführung wird sich zweckmäßig wie folgt gestalten.

Das Anlagevermögen eines Unternehmens wird je nach der Anschaffungszeit in Gruppen zerlegt. Eine erste Gruppe wird alle Anlageanschaffungen bis 1914 umfassen, eine zweite Gruppe diejenigen von 1915—1918, eine dritte Gruppe die des Jahres 1919 und eine vierte Gruppe die der Anlageanschaffungen seit 1920, wobei einschneidende Geldwertveränderungen die Grundlage zu weiteren Gruppierungen geben werden. Je nach den tatsächlichen Verhältnissen bei der Anschaffung und der heutigen Marktgestaltung für den betreffenden Anlagegegenstand wird der Fachmann die Gruppierung feiner vornehmen müssen. Innerhalb jeder Gruppe bleibt die bisherige Gliederung nach Art der Anlagegegenstände (Maschinen, Werkzeuge, Modelle, Lagerfässer, Transportfässer, Fuhrpark, Gleisanlage, Beleuchtungsanlage, Einrichtung, Gebäude usw.) bestehen. Für jeden Anlagegegenstand wird innerhalb seiner Gruppe nach den eingangs erwähnten Grundsätzen die Abschreibungsquote ermittelt und dadurch die ordnungsmäßige Abschreibung erreicht und der gesetzlichen Vorschrift genügt. Darüber hinaus wird man bei der dritten Gruppe (1919) und vierten Gruppe (1920 ff.) einen Zuschlag in Rechnung stellen zur Milderung der Gefahr der innern Entwertung. Der Zuschlag wird nach der jeweiligen, d. h. gegenwärtigen Marktlage für den betreffenden Gegenstand bemessen (z. B. im Zeitpunkt der höchsten Preise angeschaffte Treibriemen oder Transportfässer bedürfen neben der rechnerisch ermittelten Abschreibung einer erhöhten Abschreibung, wenn die Preise erheblich zurückgingen). Wo die innere Entwertung schon eingetreten ist, entspricht die erhöhte Abschreibung den Vorschriften des HGB.

Von der Überteuerung werden nun in der Hauptsache die Ersatzbeschaffungen für Gegenstände aus den beiden ersten Gruppen betroffen werden. Man wird daher den Abschreibungssätzen der ersten Gruppe (bis 1914) und der zweiten Gruppe (1915 bis 1918) Zuschläge hinzufügen, um die Überteuerung auf möglichst viele Jahre zu verteilen. Schätzt man die Gebrauchsdauer einer Maschine aus der ersten Gruppe noch auf 5 Jahre und diejenige der dann zu beschaffenden auf 10 Jahre, dann kann die Überteuerung, die freilich auch nur geschätzt werden kann, auf 15 Jahre verteilt werden. Es wird sich aber empfehlen, die Überteuerung möglichst auf die vorhandene Maschine abzuwälzen, zumal sich ihr Abschreibungsbetrag erfahrungsgemäß gegenwärtig zu dem derselben Maschine aus der Gruppe drei oder vier wie 1:15 bis 1:20 verhält. Ihre Abschreibungsquote tritt als ein niederer Faktor im Verhältnis zu den andern in die Kalkulation ein und verträgt daher eine Erhöhung.

Bei der Bemessung aller Abschreibungen und Zuschläge haben Kaufmann und Techniker zusammenzuwirken, hier gilt es nur den Weg zu zeigen. Abschreibung und Zuschläge auf dieser Grundlage tragen jeder Richtung Rechnung. Die Steuerfreiheit der Überteuerungs-Tilgungszuschläge, soweit sie im voraus auf vorhandene Anlagewerte abgewälzt werden, wäre noch einwandfrei herbeizuführen, ebenso die der hierdurch zunächst entstehenden Rücklagen mit dem bestimmten Verwendungszweck der Ersatzbeschaffung. Jedes Unternehmen kann in guten Jahren darüber hinaus, genau wie bisher, außerordentliche Abschreibungen vornehmen, d. h. freiwillige Rücklagen aus dem Gewinn ansammeln.

Eine klare Behandlung der Abschreibungen, Bewertung und Abwälzung der Überteuerung in diesem Sinne würde unsere wirtschaftliche Kraft und den Wiederaufbau fördern.

Die bisher durch die Ausführungsbestimmungen vom 25. Juli 1921 zu § 59a des REStG., der durch § 30 des KStG. vom 8. April 1922 auch auf den Kreis der Körperschaftssteuerpflichtigen ausgedehnt worden ist, geschaffene Möglichkeit der steuerfreien Mehrkostenrücklage [1]) (Werkerhaltungskonto) trug schon dazumal den tatsächlichen Verhältnissen nicht Rechnung und ist von der fortgeschrittenen Geldentwertung vollends überholt worden. Ein inzwischen im Reichswirtschaftsministerium entstandener Entwurf soll wesentliche Verbesserungen zu der bisherigen steuergesetzlichen Regelung bringen, die offenbar auf dem Gedanken beruhte, daß schon in den kommenden Jahren die Kaufkraft der Mark wieder steige. Nur wenn der Entwurf die Bilanzwahrheit hinsichtlich des Wertausdruckes anstrebt, wird er im Falle seiner Verwirklichung der Wirtschaft fördernd dienen.

Die Behandlung der Sprachen an den Handelshochschulen.

Von W. H. Wells B.A., München.

Die Handelshochschulen sind verhältnismäßig späte Gründungen im Vergleich zu den Universitäten. Sie sind aus den besonderen Bedürfnissen unserer Generation hervorgegangen. Die Anforderungen, welche an sie gestellt werden, sind vielfach neu und verlangen neue Arbeitsmethoden. Da nun die Frage, wie die Sprachen behandelt werden sollen, öfters erörtert wird, möchte ich, als Dozent für englische Sprache an einer Handelshochschule dazu Stellung nehmen.

Es genügt nicht, wenn man einfach sagt, die Hochschulen sind Stätten der Wissenschaft, also müssen die Sprachen wissenschaftlich behandelt werden. So einfach ist die Sache nicht. Auch der leidenschaftlichste Verfechter der Pflege der Sprachwissenschaft an den Handelshochschulen muß zugeben, daß die praktischen Bedürfnisse der Studenten nicht außer acht gelassen werden dürfen. Professor Schröer (Köln), welcher für die Herbeiziehung der Sprachwissenschaft plädiert, gibt zu, daß selbst an den Universitäten, von wo das Studium hergenommen worden ist, neben einer streng wissenschaftlichen Behandlung des Gegenstandes Rücksicht auf die Tatsache genommen werden muß, daß das Studium meistens in einem späteren Beruf verwendet werden soll. Mir scheint gerade aus diesem Grund die Frage berechtigt, ob die Sprachwissenschaft an einer Handelshochschule überhaupt am Platze ist, denn die spätere Tätigkeit der Absolventen wird mit der Sprachwissenschaft absolut nichts gemein haben. Sie bringt zwar viel Interessantes, aber der Kaufmann denkt direkt und nicht auf Umwegen, und es fragt sich, ob er nicht manches auf andere Weise und schneller lernen kann.

Es kommt dabei nicht auf einen Unterschied im Niveau an einer Handelshochschule oder einer Universität an, sondern auf die Zweckmäßigkeit, auf das obige Prinzip, daß die Erziehung an einer Hochschule Rücksicht auf die wissenschaftliche, aber auch auf die praktische Ausbildung nehmen muß. Die Mehrzahl der Philologen an einer Universität haben die Absicht, später Sprachwissenschaftler oder Gymnasiallehrer zu werden. Ihre wissenschaftlich-methodische Schulung findet demgemäß in dem Gebiet statt, welches ihr späteres Arbeitsgebiet sein wird, und hat deshalb eine gewisse natürliche Berechtigung.

Dies ist bei den Studenten an einer Handelshochschule nicht der Fall. Es bleibt unwidersprochen, daß das Verständnis für eine neuere Sprache vertieft wird durch gründliche Kenntnisse der Geschichte ihres Entstehens. Aber ob wir von diesem zwar wertvollen, aber äußerst zeitraubenden Bildungsmittel Gebrauch machen können oder nicht, hängt von verschiedenen Umständen ab. Sogar an den Universitäten hat man die Erfahrung gemacht, daß die Zeit sehr beschränkt ist. Es ist ein offenes Geheimnis, daß eine große Anzahl der Studenten nicht dazu kommen, die Werke der neueren englischen Schriftsteller, sagen wir, nach Shakespeare, zu lesen, sondern sich nur in den Literaturgeschichten darüber informieren. Aber in Anbetracht der Tatsache, daß die Studenten später Berufsphilologen werden wollen, wird die Methode trotzdem aufrechterhalten. Die Studenten an einer Handelshochschule haben noch weniger Zeit, und ihre spätere Betätigung verlangt diese sprachwissenschaftliche Schulung nicht.

Selbstverständlich ist auch bei den Verfechtern der Verwendung der Sprachwissenschaft an den Handelshochschulen nicht davon die Rede, daß man den ganzen Mechanismus derselben in Bewegung setzt. Es wird sich nur darum handeln, auf die Studenten durch Herbeiführung eines Teils davon erzieherisch zu wirken. Doch scheint mir gerade die Tatsache der Notwendigkeit einer sehr partiellen Verwendung dieser Methode, wie allgemein zugegeben wird, darauf zu deuten, daß die Sprachwissenschaft eigentlich an einer Handelshochschule nicht zu Hause ist. Sie wird tatsächlich durch dieses Bekenntnis selbst von ihren Verfechtern von vornherein als nicht dort heimatsberechtigt verdammt. Denn insofern als die Methode nicht in ihrem vollen Umfang und ihrer vollen Echtheit verwendet werden darf, wird sie zu einer Halbheit. Betont man anderseits diese sprachwissenschaftliche Methode, so zeigt es sich, daß sie in Bahnen führt, welche dem Zweck und dem Charakter einer Handelshochschule nicht entsprechen. Damit fällt auch der Einwand fort, daß das Studium der Sprachwissenschaft unterstützt werden sollte, da es an sich wissenschaftlich erzieherisch ist. Eine Methode, welche nicht gründlich verwendet werden kann, ist ganz offenbar keine hochschulmäßige Methode, d. h. in der Ausführung nicht, und ihr Bildungswert kann nicht sehr groß sein. Wenn sie auch anregend wirkt, so wirkt sie in

[1]) Vgl. Malteur, „Steuerfreie Mehrkostenrücklage und Buchführung" in Z. f. H. u. H. 1921/22, Heft 10, Seite 231 f.

eine Richtung, welche die Studenten selten oder nie verfolgen werden im späteren Leben.

Ich frage deshalb wieder, ob diese äußerst zeitraubende, aus der Universitätspraxis übernommene Methode die Richtige sein kann. Man soll sich doch keine Illusionen machen. Die Studenten werden sich nicht auf diese Weise wissenschaftlich-methodisch schulen lassen, weder im sprachlichen Unterricht, noch durch die wissenschaftliche These, so wie sie ein Philologe stellt, weil es ihrer unmittelbaren Denkart und ihren Interessen nicht entspricht. Denn wenn auch eine wissenschaftliche Schulung einen allgemeinen Wert hat, so ist es am natürlichsten, sich in dem Gebiet methodisch schulen zu lassen, welches das spätere Arbeitsfeld sein wird. Ich möchte nicht den Eindruck erwecken, als ob ich die Forschung bekämpfen wollte. Die Idee, die kaufmännische Sprache zu erforschen, ist durchaus gut. Nur ist sie bloß ein Ausläufer des Universitätsstudiums. Sie ist zu schwach, um ein selbständiges Leben zu führen, zu schwach auch, um allein der Träger der wissenschaftlichen Ansprüche des Fachs zu sein. Von ihr kann man sagen, was Dr. Johnson von der schottischen Landschaft sagte. „Die schönste Aussicht, welche ein Schotte je sieht, ist der Weg, welcher nach England führt." Die schönste Aussicht, welche die kaufmännische Sprachwissenschaft je sehen wird, wird der Weg sein, welche sie zurück an eine Universität führt.

Wo bleibt dann die Wissenschaft? Denn daß sie das vitale Prinzip der sprachlichen Fächer an einer Handelshochschule sein muß, steht außer Frage.

Die Schwierigkeit, eine Lösung dieses Problems zu finden, welche der Wissenschaft sowie der Praxis gerecht wird, ist nur der Tatsache zuzuschreiben, daß man die Universitätsmethoden mechanisch übernommen hat, ohne zu fragen, ob sie in die neuen Verhältnisse hineinpassen. Denn obwohl dem Sprachwissenschaftler die Sprachen als Selbstübung gelten dürfen, so gilt dies nur teilweise für den zukünftigen Sprachlehrer, und für den Mann der Praxis gar nicht. Für ihn sind die Sprachen nur ein Ausdrucksmittel, um Verständnis mit und für die Außenwelt zu vermitteln. Sie sind gleichsam eine Brücke, ein Schlüssel. Sobald er ihren Gebrauch praktisch beherrscht, sind seine Bedürfnisse völlig befriedigt.

Mir scheint es deshalb am besten, wenn wir ohne weitere Umstände über diese Brücke gehen und uns fragen, was sich jenseits derselben befindet. Wir finden tatsächlich ein Gebiet, welches nur durch dieses Mittel erreicht werden kann und welches unbegrenzte Möglichkeiten bietet für den Forscher sowie für denjenigen, der in erster Linie nützliche Kenntnisse erwerben will, im engsten oder im breitesten Sinne des Wortes, ein Gebiet, welches die höchsten wissenschaftlichen und menschlichen Anforderungen an beide Parteien stellt, Dozenten sowie Studenten, — das Auslandstudium. Hier braucht man nicht zu fragen, wieviel man behandeln darf, sondern wieviel man behandeln kann, denn alles ist von Interesse, die Stärke sowie die Schwäche der fremden Zivilisation, und es ist alles nützlich, sowohl für den Kaufmann als für den Mensch.

Zwar geht die wissenschaftlich-methodische Schulung im üblichen Sinne des Wortes verloren. Sie geht aber sowieso verloren, und wir können uns mit dem Gedanken trösten, daß neue Gegenstände ebenso wie neue Verhältnisse neue Arbeitsmethoden verlangen. An den Universitäten legt man großen Wert auf die sprachwissenschaftliche Schulung. Dabei haben die allgemeinen Kenntnisse der Studenten entschieden gelitten. Ob das gebrachte Opfer zu groß gewesen ist, mag hier dahingestellt bleiben. Es ist aber zweifellos, daß etwas nicht ganz stimmt auch in dieser Methode, soweit sie auf angelsächsische Länder angewendet wird. In vielem hat sie versagt. Als ich letztes Jahr in England war (ich bin in Deutschland naturalisiert), sagte mir ein hochgebildeter Engländer: „Man rühmt sich in Deutschland, die ausländische Psychologie studiert zu haben, sogar die deutschen Offiziere sollen sie studiert haben. Es ist geradezu auffallend, wie sie sie verkannt haben." Und ich mußte ihm Recht geben.

Wie kommt das? Gewiß nicht aus Mangel an gründlichem Erstreben. Es liegt teilweise daran, daß man eine fremde Nation niemals voll und ganz versteht. Es bleibt immer etwas zu lernen. Teilweise liegt es auch daran, daß man vielfach Methoden verwendet hat, die, auf einheimische Verhältnisse angewandt, recht wohl am Platze sind, weil sie nicht nur der deutschen Eigenart, sondern auch dem Wesen des Objekts angemessen sind. Diese Methoden sind nun auf die Untersuchung ausländischer Dinge übertragen worden, ohne daß man sich völlig bewußt war, daß das fremde Leben lebendig ist, und sich nicht der Denkart, der Methodologie eines fremden Beobachters ohne weiteres fügt. Das Resultat ist manchmal, ich will nicht sagen ein Zerrbild gewesen, sondern ein Bild, welches eine Lichtbeugung erlitten hat, wie ein Spazierstock im Wasser. Der Stock bleibt doch gerade, und darauf kommt es an. Man ist zu geneigt, das Ausland als Tummel- und Übungsplatz für Schulungsbedürftige zu betrachten, ohne zu fragen, ob der Boden dazu der richtige sei, und ob nicht dabei das Wesentliche, das Lebendige solchen Synthesen entschlüpft.

Wie weit dies bei anderen Ländern der Fall ist, weiß ich nicht. Bei der Behandlung der angelsächsischen Länder, wo persönliche, wissenschaftlich ungeregelte Momente eine so große Rolle spielen, ist dieses Verfahren entschieden gefährlich. Auch dem Sprachlehrer, als erstem Vermittler zwischen zwei Zivilisationen, wäre ein gründlicheres Verständnis der Eigenart der fremden Zivilisation dringend nötig, in dem kämpfenden Deutschland heute mehr als je, selbst wenn dabei etwas von den Kenntnissen des Alt- oder Mittelenglischen zum Opfer gebracht werden müßte. Es kommt aber hier darauf an, zu erkennen, daß wir in „England"

ein Studiumsobjekt haben, welches eine ihm angepaßte Behandlung verlangt. Darum laßt uns ruhig über die Brücke gehen und unsere Methoden dem Gegenstand anpassen. Nicht ohne Grund verabscheut der Engländer die Theorien, denn seine Zivilisation ist in mancher Hinsicht instinktiv aufgebaut worden. Beschränken wir uns darauf, zuerst das tatsächlich Bestehende zu erfassen in seiner lebendigen Wirklichkeit. Es ist nun einmal die Tücke des Objekts, daß es sich nicht gut in wissenschaftliche Reihen ordnen läßt. Es genügt, wenn die Studenten in der fremden Sprache das Beste lesen, welches über ein weites und großes Gebiet menschlichen Lebens geschrieben worden ist, und zwar kritisch lesen, mit Verständnis lesen, wie man an einer Hochschule lesen sollte. Der Stoff ist in sich erzieherisch im höchsten Sinne des Wortes. Denn eine ganze Zivilisation liegt vor uns. Es liegt an uns, ob was wir aus ihr herausholen einer Hochschule würdig ist oder nicht. Eins steht fest: das Auslandstudium läßt sich zu einem regelrechten Fach ausbilden, welches an einer Handelshochschule vollständig am Platze wäre, und den Bedürfnissen der begabteren Studenten entsprechen würde. Von der kaufmännischen Sprachwissenschaft läßt sich dies nicht behaupten. Dem deutschen Kaufmann gehört die Zukunft. Befreien wir ihn vom toten Buchstaben und führen wir ihn zum Born des lebendigen Lebens.

Rechtsfragen des Tages.

Der Wechsel in der Reichsregierung hat bei dem heute herrschenden parlamentarischen System einen maßgebenden Einfluß auch auf die Rechtsentwicklung. Soweit es sich nicht um Initiativanträge aus dem Reichstag handelt, müssen die unter Herrschaft des einen Reichsjustizministers ausgearbeiteten Gesetzentwürfe ins Stocken geraten, sobald ein neuer das Amt erlangt. Der bisherige Minister, Professor Dr. Radbruch, hatte eine Fülle von neuen gesetzgeberischen Gedanken entwickelt und deren Vorbereitung für die Verabschiedung veranlaßt. Wieweit diese Pläne von seinem Nachfolger, der von ganz anderer Rechts- und Weltanschauung aus die Rechtsgestaltung betrachtet, weitergeführt werden, steht dahin. Professor Radbruch hatte die Neuordnung des gesamten Rechtswesens in Angriff genommen: die endliche Einbringung eines Strafgesetzentwurfes, eine neue Strafgerichtsordnung, grundlegende Änderungen des Verfahrens in bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten, ein Strafvollzugsgesetz, einen Gesetzentwurf über uneheliche Kinder, die Neuordnung des Ehescheidungsprozesses nach dem Zerrüttungsprinzip und vieles andere. Der Ministerialrat bleibt gegenüber der Erscheinungen Flucht auf dem Ministersessel der ruhende Pol der Gesetzgebungsmaschinerie; aber nicht er, sondern der Chef gibt die Richtung an, in welcher gearbeitet werden soll. Es ist jedoch höchste Zeit, daß aus der Flut der Entwürfe nun Gesetze entstehen, die das deutsche Rechts- und Wirtschaftsleben den neuzeitlichen Anforderungen anpassen.

Ein sehr wichtiges Teilgebiet ist wenigstens bis zu einem Reichstagsentwurf gediehen. Eine der letzten Amtshandlungen des scheidenden Justizministers war die Einbringung des Entwurfes eines Jugendgerichtsgesetzes, das ein Gegenstück zu dem schon verabschiedeten Jugendwohlfahrtsgesetz bildet. Es handelt sich nicht nur um strafprozessuale Neuerungen, sondern auch um eine grundlegende Abänderung des geltenden Strafgesetzbuchs. Nach dem letzteren ist ein Jugendlicher bis zum vollendeten 12. Lebensjahre strafrechtlich nicht verfolgbar. Bei Jugendlichen zwischen 12 und 18 Jahren ist eine Bestrafung nur zulässig, wenn sie bei Begehung der strafbaren Handlung die zur Erkenntnis ihrer Strafbarkeit erforderliche Einsicht besaßen; andernfalls ist nur eine Überweisung an die Familie oder in eine Erziehungs- oder Besserungsanstalt zulässig. Der Entwurf des Jugendgerichtsgesetzes will die Strafmündigkeit von 12 auf 14 Jahre hinaufrücken und Jugendliche zwischen 14 und 18 Jahren nur bestrafen lassen, wenn sie zur Zeit der Tat nach dem Grade ihrer geistigen und sittlichen Entwicklung fähig waren, das Ungesetzliche der Tat einzusehen und ihren Willen dieser Einsicht gemäß zu bestimmen. Aber auch dann kann das Gericht von einer Strafe absehen, wenn es Erziehungsmaßregeln für ausreichend hält. Diese sollen so gewählt werden, daß der Täter an ein gesetzliches Leben gewöhnt wird. In dieser Beziehung ist das Gericht vollständig frei. Selbst wenn das Gericht aber eine Strafe ausspricht, kann es die Vollstreckung im Urteil während einer Bewährungsfrist von 2—5 Jahren aussetzen. Hat der Verurteilte sich bewährt, so wird die Strafe erlassen, andernfalls vollstreckt. Die Entscheidung darüber trifft der Vorsitzende des Jugendgerichts. Solche Jugendgerichte sind grundsätzlich die Schöffengerichte. Würde die Straftat aber bei Erwachsenen zur Zuständigkeit des Reichsgerichts oder der Schwurgerichte gehören, so besteht das Jugendgericht aus 2 Richtern und 3 Schöffen. Hier ist also zum erstenmal das große Schöffengericht zur Entscheidung vor den Reichstag gebracht, eine Gerichtsorganisation, die in der kommenden Strafgerichtsordnung für alle Strafsachen in die Erscheinung treten soll. —

Dem Reichstag ist ferner der Entwurf eines Gesetzes zur Abänderung der Kapitalfluchtgesetzgebung zugegangen. Bisher beschränkte sich diese Gesetzgebung darauf, die Vorgänge zur Kenntnis der Steuerbehörden zu bringen, durch welche bewegliches Kapital in das Ausland verbracht oder auf einen Ausländer übertragen wird. Nunmehr wird nicht nur eine Benachrichtigung des Finanzamts, sondern dessen Genehmigung zur Ausfuhr von Kapital erfordert. Es soll verhindert werden, daß Kapital ohne zwingende Gründe nach dem Ausland verbracht wird, um es im Ausland zu belassen. Eine neue Vorschrift soll dagegen Schutz gewähren, daß Waren ins Ausland geliefert werden und der Gegenwert dort belassen wird. Einem Ausführenden, der dies tut in der Absicht, den im

Ausland belassenen Gegenwert der deutschen Volkswirtschaft vorzuenthalten, kann die weitere Warenausfuhr mit der Wirkung untersagt werden, daß er Ausfuhren auch solcher Waren, die einem allgemeinen Ausfuhrverbote nicht unterliegen, nur mit behördlicher Genehmigung vornehmen darf. Der Entwurf will ferner einem Übelstande abhelfen, der von jüngeren Bankbeflissenen vielfach gerügt worden ist, nämlich dem sog. Numerus clausus für Depot- und Depositengeschäfte. Nach der bisherigen Fassung des § 9 des Kapitalfluchtgesetzes vom 24. Dezember 1920 dürfen bis zum 21. Dezember 1924 Depot- und Depositengeschäfte nur von solchen Banken betrieben werden, die einer in den Kapitalfluchtgesetzen vorgeschriebenen Anzeigepflicht am 12. September 1919 genügt hatten. Dadurch wurde die Neugründung von Banken erschwert, und es ergab sich ein schwunghafter Handel mit sog. Bankmänteln, d. h. es wurde eine Firma, die das Depot- und Depositenrecht infolge rechtzeitiger Anzeige hatte, aufgekauft und zu anderen Zwecken verwendet. Jüngeren Bankbeamten wurde die Erlangung einer Selbständigkeit so gut wie unterbunden; denn sie mußten am 16. Januar 1920, dem Tage des Inkrafttretens einer zweiten Kapitalfluchtverordnung, seit mindestens 5 Jahren in Bankgeschäften tätig gewesen sein, sonst erhielten sie das Depot- und Depositenrecht nicht, bei dessen Fehlen sie keine Aussicht auf einen rentablen Bankbetrieb hatten. Gegen den Numerus clausus wird seit langem angekämpft, ohne daß das Monopol der älteren Banken beseitigt werden konnte. Nun sollen gewisse Milderungen eingeführt werden, insbesondere sollen alle Banken das Depot- und Depositenrecht haben, die am 16. Januar 1920 im Inland einen auf die Anschaffung und Darleihung von Geld gerichteten Gewerbebetrieb unterhalten haben. Ferner soll die Fortsetzung eines berechtigten Unternehmens durch eine Aktien- oder Aktien-Kommanditgesellschaft oder eine G. m b. H. zulässig sein. Den Wünschen der aufstrebenden jüngeren, durch den Krieg aus ihrer Laufbahn gerissenen Bankbeamten wird auch durch diese Fassung noch nicht genügt.

Dem Reichstag ist der Entwurf eines Reichsentlastungsgesetzes zugegangen. Es ist ein Mantelgesetz, das zwei Sondergesetze umfaßt, nämlich ein Liquidationsschädengesetz, das die Entschädigung aus Anlaß des Friedensvertrags regelt, und eine Novelle zum Reichsausgleichsgesetz. Das erstere schlägt vor, als Entschädigung für den durch Liquidation oder Einbehaltung eingetretenen Verlust von Gegenständen grundsätzlich das Vierfache des Friedenswertes der eingebüßten Gegenstände zu gewähren. Dazu kommen Zuschüsse für die Fälle der „Entwurzelung", d. h. für den Verlust der wirtschaftlichen Lebensgrundlage in Verfolg der Kriegsereignisse und des Friedensvertrages, sowie im Falle des Wiederaufbaus im Auslande. Außerdem kann der Geschädigte bei der Entziehung von Hausrat, Kleidungsstücken und Gebrauchsgegenständen zur Berufsausübung Zuschläge nach den Grundsätzen der Gewaltschädengesetze vom 28. Juli 1921 beanspruchen. Bei liquidierten oder einbehaltenen Wertpapieren, Forderungen und Zahlungsmitteln wird an Stelle des Friedenswertes der dem Reichsausgleichsamt mitgeteilte Reinerlös oder Wert des entzogenen Gegenstandes (der „Betrag der Gutschrift") zugrunde gelegt. Das Reichsausgleichsgesetz soll unter Aufhebung des Ausgleichsbesteuerungsgesetzes vom 12. Juni 1920 dahin geändert werden, daß die Abrechnung über die in einer ausländischen Währung ausgedrückten Forderungen und Schulden Deutscher unter Umrechnung der Währung ihres Nennbetrages zum vierfachen Vorkriegskurs erfolgt. Damit wird die ungleiche Behandlung der Valutagläubiger und der Valutaschuldner beseitigt. Nach §§ 26, 27 des geltenden Reichsausgleichsgesetzes erfolgt die Abrechnung über Valutaforderungen Deutscher unter Umrechnung der Währung ihres Nennbetrags zum Tageskurse, dagegen die Abrechnung über die Valutaschulden unter Umrechnung zum Vorkriegskurse. Das letztere war eine außerordentliche Entlastung der deutschen Valutaschuldner, welche in den Noten der Reparationskommission immer die Grundlage der Vorwürfe gebildet hatte, daß das Deutsche Reich absichtlich seinen Staatsangehörigen große Vermögensvorteile zuwende, um zu ihren Gunsten seine Finanzlage zu verschlechtern und sich dadurch der Erfüllung seiner Verpflichtung zur Zahlung der Reparationsschuld zu entziehen. Immerhin sind die Valutaschuldner auch durch die nunmehr erfolgte Belastung mit dem Vierfachen des Vorkriegskurses gegenüber der gegenwärtigen Valutadifferenz außerordentlich begünstigt. Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

(Berichtszeitraum: 15. Oktober bis 15. November 1922.)

A. Reichsrecht.

1. Gesetz zur Änderung des Artikel 180 der Reichsverfassung. Vom 27. Okt. 1922 (RGBl. S. 801).

Der von der Nationalversammlung gewählte Reichspräsident Ebert führt sein Amt bis zum 30. Juni 1925.

2. Gesetz zur Änderung des Reichswahlgesetzes. Vom 24. Oktober 1922 (RGBl. S. 801).

An Stelle der Namen oder neben ihnen darf der Stimmzettel auch die Angabe der Partei enthalten.

3. Gesetz zur Änderung der Vorschriften über die Pfändbarkeit von Gehaltsansprüchen und Gesetz zur Änderung der Verordnung über Lohnpfändung. Beide vom 26. Oktober 1922 (RGBl. S. 805 f.).

Pensionen und Diensteinkünfte sind nur für den dritten Teil der Jahresbezüge über 120000 M pfändbar, unbeschränkt jedoch wegen der Unterhaltsbeiträge von Verwandten und Ehegatten für die Zeit nach Klageerhebung und das Vierteljahr vorher.

Bei der Lohnpfändung sind die bisherigen Höchstbeträge, über welche hinaus die Pfändung frei ist, von 12000 bzw. 50000 auf 120000 bzw. 360000 M heraufgesetzt.

4. Gesetz zur Änderung der Gebührenordnung für Zeugen und Sachverständige. Vom 24. Oktober 1922 (RGBl. S. 806).

Erhöhung der Zeugengebühren bis auf 130, der Sachverständigengebühren bis auf 240 M je Stunde.

B. Preußisches Recht.

1. Gesetz über das Diensteinkommen der Gewerbe- und Handelslehrer und -lehrerinnen an den gewerblichen, kaufmännischen und hauswirtschaftlichen Berufsschulen (Pflichtfortbildungsschulen). Vom 17. Oktober 1922 (PrGS. S. 319).

Neufassung des Besoldungsgesetzes.

2. Preußisches Gerichtskostengesetz, Gebührenordnung für Notare, Landesgebührenordnung für Rechtsanwälte und Gerichtsvollzieher. Vom 31. Oktober 1922 (PrGS. S. 363).

Neufassung der preußischen Landesgerichtskostengesetze und Gebührenordnungen.

Rundschau.

Der deutsche Außenhandel im September.

Die neue Werteinsetzungsmethode.

Eine genaue Handelsbilanz anzufertigen ist schon an sich schwer, heute aber ein Ding der Unmöglichkeit. Es kommt aber darauf an, wenigstens soweit es möglich ist, in der Statistik der Wirklichkeit nahezukommen. Das versucht das Stat. Reichsamt durch eine neue Berechnungsmethode der Einfuhrwerte. Dabei wird von folgenden Gedankengängen ausgegangen:

Nach der Verordnung vom 12. Februar 1921 ist die Einfuhr in Papiermark anzumelden. Dabei gelangt der Markbetrag in Ansatz, den der Importeur für Anschaffung der Devisen beim Geschäftsabschluß bezahlt. Zwischen diesem Zeitpunkt und der wirklichen Einfuhr können Monate liegen, so daß die Einfuhrwerte oft nur etwa mit 60 % ihres Werts in die Handelsbilanz eingesetzt werden. Dies ist die alte Berechnungsmethode, die zu falschen Bildern geführt hat. Neuerdings rechnet das Stat. Reichsamt einmal die Werte nach dieser Methode aus und rechnet sie nach dem Durchschnittsdollarkurs in Goldmark um. Dann vergleicht sie die wichtigsten Einfuhrwaren mit den jeweiligen Weltmarktpreisen und korrigiert die zuerst gewonnenen Zahlen (in Goldmark). Aus den beiden Goldmarkwerten nimmt sie den Durchschnitt und kommt so zu einem annähernd richtigen Werte. Die Einfuhrwerte für das laufende Jahr sind nach dieser Methode (in Mill. Goldmark):

Januar . . 330,4	Mai 565,2	September . 421,8
Februar . . 359,6	Juni 564,6	Juli Septbr. . 1651,7
März . . . 563,2	Juli 684,8	Jan./Septbr. . 4542,7
April . . . 508,0	August . . . 545,1	

Einfuhr und Ausfuhr ergeben mengenmäßig folgendes Bild:

	Einfuhr (1000 dz)			
	Juli	August	Sept.	Jan./Sept.
Lebende Tiere	30,31	11,18	12,59	277,63
Lebensmittel	6 377,86	4 301,93	4 467,65	37 067,96
Rohstoffe	39 749,38	40 445,55	41 965,71	264 415,03
Fertige Waren	1 823,84	2 002,91	1 843,91	12 719,66
Gold und Silber	0,30	0,16	0,92	2,52
Gesamtzahl	47 981,69	46 761,73	48 290,77	314 482,80

	Ausfuhr (1000 dz)			
	Juli	August	Sept.	Jan./Sept.
Lebende Tiere	3,68	3,14	6,37	34,08
Lebensmittel	1 007,26	1 074,40	1 303,68	10 540,05
Rohstoffe	10 645,53	8 423,30	9 677,01	114 147,24
Fertige Waren	4 708,23	4 633,57	4 883,74	42 376,91
Gold und Silber	0,14	0,09	0,07	1,04
Gesamtzahl	16 364,84	14 067,50	15 870,87	167 099,32

Entwicklung und Stand des Arbeitsmarktes.

Der Rückschlag in der seit Jahresbeginn günstig verlaufenen Entwicklung des Arbeitsmarktes hat sich im September verschärft, eine Winterperiode der Arbeitslosigkeit und Wirtschaftsnot für breite Volkskreise kündigt sich damit drohend an, ohne daß nach ihrer Überwindung eine Gesundung des Wirtschaftslebens winkte; hat doch selbst die reißende Markentwertung der allerjüngsten Zeit keinen günstigen Einfluß mehr auf den Beschäftigungsgrad in den wichtigsten Wirtschaftszweigen auszuüben vermocht.

Die seit dreiviertel Jahren beobachtete stetige Abnahme in der Zahl der aus Mitteln der öffentlichen Erwerbslosenfürsorge unterstützten Personen hat im September einer ziemlich starken Zunahme Platz gemacht. Am 1. Oktober 1922 wurden aus Mitteln der Erwerbslosenfürsorge unterstützt:

Datum	Vollerwerbslose (am 1. 10. 22)	Davon männliche	Davon weibliche
1. 10.	16 362	11 868	4 494
1. 9.	11 702	7 975	3 727

Außerdem wurden 20 647 Familienangehörige Erwerbsloser (sog. Zuschlagsempfänger) mit unterstützt. Insgesamt ergibt sich eine Zunahme der Unterstützten gegenüber dem Vormonat um 39,8 v. H. Die Verschlechterung tritt am stärksten hervor in den drei Hansastädten, in denen die Zahl der Unterstützungsempfänger auf mehr als das Doppelte anwuchs. Mehr als die Hälfte betrug die Zunahme noch in Sachsen, Anhalt und Braunschweig. Trotz dieser wachsenden Notlage beträgt das Maß der finanziellen Belastung im Reichsdurchschnitt vorläufig nur 6 Unterstützte auf je 10 000 Einwohner oder 1 Unterstützter auf rund 1667 der Bevölkerung. In einzelnen Ländern wird dieser Durchschnitt allerdings schon erheblich überschritten, so in Hamburg, das je rund 5 (4,9) und Bremen, das rund 4 (4,2) Unterstützte aufs Tausend der Bevölkerung zählt. Mit alleiniger Ausnahme von Essen zeigen nahezu alle Städte zunehmende Erwerbslosigkeit, und nur einige wenige konnten sich auf dem bisherigen Stand erhalten.

Geld- und Kapitalmarkt.

Datum	Durchschnitts-Kurs	Höchster Kurs	Niedrigster Kurs
In Berlin notierte der $			
23. 10.—29. 10.	4 287.06	4 470.—	4 085.—
30. 10.— 4. 11.	5 062.50	6 175.—	4 187.50
6. 11.—10. 11.	7 900.—	9 150.—	6 425.—
13. 11.—18. 11.	7 306.66	8 125.—	7 000.—
In Berlin notierte das £			
23. 10.—29. 10.	19 106.66	19 900.—	18 250.—
30. 10.— 4. 11.	22 683.33	27 500.—	18 750.—
6. 11.—10. 11.	35 150.—	40 500.—	28 500.—
13. 11.—18. 11.	32 579.16	36 500.—	29 400.—

Der Monat Oktober brachte eine erneute Steigerung der ausländischen Devisen, die sich Anfang November in verstärktem Maße fortsetzte. Der Durchschnittskurs des Dollars der ersten Oktoberwoche war 2026.50 M, in der Woche vom 13.—18. November beträgt er 7306.50 M. Die Devisennotverordnung hat zunächst wohl die kleine Spekulation unterbunden, aber durch die Erschwerung der Eindeckung hat sie bewirkt, daß die in privaten Besitz gelangenden Beträge zurückgehalten werden. Sie hat in ihrer zweiten Ausführungsverordnung einen Nachtrag erhalten, der in gewissen Fällen die Zahlung in Auslandswährung wieder zuläßt und so einer Reihe von Wünschen des Wirtschaftslebens entgegenkommt. Auch die Verhandlungen über die Stabilisierungsfragen haben die Mark in ihrem Entwertungsprozeß nicht aufhalten können, da sie von der deutschen Öffentlichkeit von vornherein skeptisch beurteilt wurden.

	1921	1922		
	Anf. Jan.	27. Oktober	3. Novbr.	10. Novbr.
Aktien . . .	14 989	184 451	318 145	287 326
Inl. Anleihen .	839	1 828	2 133	2 313
Ausl. Anleihen	632	69 150	77 600	76 700
Zusammen . .	16 772	255 429	397 878	386 339

umgerechnet in Relativzahlen ergibt sich folgendes Bild:

Aktien . . .	100	1 231	2 123	1 917
Inl. Anleihen .	100	215	251	272
Ausl. Anleihen	100	7 404	8 308	10 353
Zusammen . .	100	1 523	2 372	2 303

In den letzten Wochen hat am Kapitalmarkt eine neue Haussewelle mit einer Wucht eingesetzt, wie sie bisher nur aus österreichischen Verhältnissen bekannt war. Die Gründe dieser Bewegung sind nicht ohne weiteres erkennbar. Sicher ist die Devisennotverordnung mit ein Anlaß gewesen. Die Flucht in die ausländischen Zahlungsmittel war damit unterbunden, und man wandte sich dem Effektenmarkt zu. Dies um so mehr, als das deutsche Publikum in die Berliner Stabilisierungsverhandlungen keine allzu großen Hoffnungen setzte und eine weitere Hausse erwartete. Diese vom Inland her verstärkt einsetzende Nachfrage wurde vom Ausland noch gestützt, da dieses die Stabilisierungsverhandlungen günstig beurteilte und seine in deutschem Geld angelegten Mittel in Effekten umsetzte. All dies bewirkte eine so stürmische Aufwärtsbewegung, daß erneut Börsenfeiertage an den Berliner Börsen eingeführt werden mußten. Die Bewegung wurde weiter begünstigt durch einen flüssigen Geldmarkt, der seinen Grund hat in der abflauenden Konjunktur, der in letzter Zeit verstärkten Inflation und dem Geld, das hereinkommt durch den Verkauf von Effekten ans Ausland. Bei der Betrachtung der ganzen Entwicklung ist jedenfalls eines sicher: daß die wirtschaftlichen Verhältnisse in den letzten Wochen sich nicht so grundlegend verändert haben und die Haussebewegung in der Hauptsache eine Sache der Spekulation ist.

Der Notenumlauf und seine Deckung:

Aus dem Reichsbankausweis in M	20. Oktober	31. Oktober	7. November
Notenumlauf . .	374 506 332 000	469 456 818 000	517 036 199 000
Metallbestand . .	1 051 414 000	1 067 996 000	1 071 992 000
Disk. Reichsschatzanweisungen .	389 721 358 000	477 201 494 000	511 495 500 000
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine	31 420 080 000	41 026 323 000	49 122 674 000
Wechsel u. Schecks	63 648 932 000	101 155 267 000	125 877 089 000

Der Reichsbankausweis zeigt dieses Mal wieder das gewöhnliche Bild, das er in Zeiten starker Markentwertung hat. Alle Posten wachsen mengenmäßig, so der Notenumlauf in der Zeit vom 20. Oktober bis zum 7. November um 142½ Milliarden, was beweist, daß die Inflation jetzt der Geldentwertung wieder rascher folgt als dies in der letzten Zeit der Fall war. Auffällig an dem Gesamtbild ist nur das verhältnismäßige stärkere Wachsen des Postens: Wechsel und Schecks aus dem privaten Verkehr, der um 62,2 Milliarden in derselben Zeit gestiegen ist. Diese starke Inanspruchnahme der Reichsbank hat sie gezwungen, den Diskont um 2 % auf 10 % heraufzusetzen.

Erhöhung des Reichsbankdiskontes auf 10 %.

Die letzte Diskonterhöhung liegt nur 1½ Monate zurück und hat am 21. September stattgefunden. Diesmal aber hat sich die Reichsbank entschlossen, der Diskontbewegung ein schnelleres Tempo zu geben und hat den Satz auf 10 % gesetzt. In der Geschichte des Bankwesens ist dieser Satz eine Seltenheit, nur die Bank von England hatte ihn in den ersten Tagen des Krieges erreicht. Als Grund für diese stärkere Erhöhung gilt die überstarke, beinahe rasende Zunahme der Diskontierung privater Wechsel bei der Reichsbank, ganz abgesehen von der Diskontierung und Rediskontierung von Reichsschatzwechseln. Wie sehr der private Warenwechsel sich wieder eingebürgert hat, zeigt folgende Zusammenstellung des Postens: Diskontierte Wechsel und Schecks aus den laufenden Reichsbankausweisen:

Diskontierte Wechsel und Schecks in 1000 Mark

1922	7. 11. . .	125 877 089	1922	30. 6. . .	4 751 748
	31. 10. . .	101 155 267		31. 5. . .	3 376 599
	23. 10. . .	76 481 549		30. 4. . .	2 403 044
	15. 10. . .	63 648 932		31. 3. . .	2 151 677
	7. 10. . .	54 015 720		28. 2. . .	1 856 936
	30. 9. . .	50 234 414		31. 1. . .	1 592 416
	31. 8. . .	21 704 341	1921	31. 12. . .	1 061 754
	31. 7. . .	8 122 066			

Trotz dieser Höhe des Diskontsatzes ist sich die Reichsbank bewußt, daß ihr damit nur ein verhältnismäßig kleiner Einfluß auf den privaten Kredit beschieden ist, da im privaten Darlehen oft um das mehrfach höhere Sätze genommen werden. Mit dieser Erhöhung steht die Deutsche Reichsbank mit ihrem Diskontsatz an der Spitze der internationalen Notenbanken.

Konzernbildungen und Interessengemeinschaften.

1. Die Gemeinschaftsgruppe deutscher Hypothekenbanken, welcher die Deutsche Hypothekenbank in Meiningen, die Preußische Bodenkredit-Aktienbank in Berlin, die Westdeutsche Bodenkreditanstalt in Cöln und die Norddeutsche Grundkreditbank in Weimar angehören, nimmt den Frankfurter Hypothekenkreditverein auf. Letztere Gesellschaft, die ihre Firma in Frankfurter Pfandbriefbank änderte, wird den beiden erstgenannten Banken der Gruppe in der Beteiligung an Gewinn und Verlust gleichgestellt (8 v. H. Dividende — gegenüber 7 v. H. bei den anderen Instituten).

2. Interessengemeinschaft Schultheiß-Patzenhofer-Kahlbaum-Ostwerke-Pschorr. Der Interessengemeinschaftsvertrag stellt die erste engere Interessenverbindung zwischen einer bayerischen und außerbayerischen Großbrauerei dar. Der Interessengemeinschaftsvertrag stellt innerhalb der bestehenden großen Interessengemeinschaft Ostwerke-Schultheiß-Patzenhofer-Kahlbaum einen Sondervertrag der beiden Brauereiunternehmungen dar und bedarf daher der Genehmigung auch der beiden Konzerngesellschaften. Infolge der Verstärkung, die die Schultheiß-Patzenhofergruppe durch die Interessenverbindung mit Pschorr erhält, soll der Gewinnanteil dieser Gruppe, der bisher 30 % betrug, auf insgesamt 32,425 % erhöht werden. Von diesem Gewinnanteil erhalten auf Grund schlüsselmäßiger Verteilung Schultheiß-Patzenhofer 100—112 und Pschorr 12—112. Die Generalversammlung genehmigte den Abschluß des Interessengemeinschaftsvertrags.

3. Die Aktienmehrheit der Akkumulatoren-Fabrik A.-G. ist an die Gruppe der Compania Perforadora Brasilera übergegangen, welche die Interessen der Textilfirma Gebr. Dräger in Pritzwalk — Besitzer G. Quand — vertritt.

4. Eine „Bank für den auswärtigen Handel A.-G." mit 250 Mill. Mark Kapital wurde in Berlin gegründet. Beteiligt sind u. a. die Böhmische Escomptebank und Kreditanstalt in Prag, die Österreichische Kreditanstalt für Handel und Gewerbe in Wien, die Amstelbank Amsterdam, die Hapag und M. M. Warburg.

5. Die Bankfirma Carsch, Simon & Co. A.-G., Berlin, trennt eine neue Kommanditgesellschaft Carsch & Co. ab, an der u. a. die neue Wiener Bankgesellschaft, die Potsdamer Creditbank und das Bankhaus Eichhorn & Co. in Berlin beteiligt sind.

6. Die Olea-Werke A.-G. für Mineralölindustrie in Frankfurt a. M., zum Sichelkonzern gehörig, gliedern sich die Süddeutschen Öl- und Mi-

lanölwerke G. m. b. H. in Freiburg i. Br. an, an denen der Sichelkonzern bisher mit der Hälfte des Kapitals beteiligt war.

7. Die Friedrich-Wilhelm-Lebensversicherungs-A.-G. und ihre Tochtergesellschaft, die Allgemeine Versicherungs-A.-G. und die Transport- und Rückversicherungs-A.-G. schließen sich mit der Gerling-Gruppe zum gemeinschaftlichen Betrieb aller bisher geführten Versicherungsarten zusammen. Das gemeinsame Arbeiten soll eine erhebliche Verminderung der Unkosten ermöglichen. Der Betrieb der Sachversicherungsgesellschaft bleibt unverändert bestehen. Die alte Friedrich-Wilhelm-Lebensversicherungs-A.-G. behält die Lebensversicherung mit ärztlicher Untersuchung bei. Die Abteilung für Versicherung ohne ärztliche Untersuchung wird geschlossen, während die Gerling-Konzern-Lebensversicherungs-A.-G. ihre Firma in Friedrich-Wilhelm und Gerling-Konzern-Lebensversicherung ändert (Sitz Cöln und Berlin) und das Geschäft übernimmt.

Die Gerling-Gruppe gründet weiterhin eine Tochtergesellschaft in Bremen (Cöln-Bremer Versicherungs-A.-G. mit 25 Mill. Mark Kapital).

8. Um die Gewährung von Auslandskrediten und kreditmäßige Rohstoffbeschaffung zu erleichtern, haben führende deutsche Industrielle eine Deutsche Kreditsicherungs-A.-G. (mit 20 Mill. Mark Kapital) gegründet, der die Ausführung und Überwachung von Kreditsicherungsmaßnahmen zufällt. Es ist insbesondere an einen Ausbau der Sicherheitsübereignung gedacht, welches Verfahren bei der Inanspruchnahme des holländischen Rohstoffkredits größere Bedeutung erlangt hat.

9. Hugo Stinnes hat ein Paket Aktien der Berliner Handelsgesellschaft (K. G. a. A., Gesamtkapital 110 Mill. Mark) von nom. 35 Mill. Mark aus dem Besitz eines Herrn Cyprut (persischer Staatsangehöriger) erworben, der dieses Paket durch Vermittlung der Berliner Bankfirma Hauer, Würzburger & Co. seit dem Frühjahr aufgekauft hatte. Der Übernahmepreis wird auf 1 Milliarde Mark veranschlagt (Kurs zuletzt 4000). Weitere 5 Mill. Aktien (nom.) hat Stinnes direkt erworben. Zwischen den Inhabern der Handelsgesellschaft und Stinnes ist es zu einer Verständigung gekommen; die Selbständigkeit der Bank soll erhalten bleiben.

10. Die russische Telegraphenagentur meldet den Abschluß eines Vertrags der Sowjetrepublik mit dem Otto Wolff-Konzern, nach dem eine Russisch-deutsche Handels-A.-G. mit einem Kapital von 300 000 Goldrubeln gegründet wird, die die Handelskonzession für den Im- und Export erhält. Das Wolff-Konsortium gewährt der Räteregierung einen Kredit von 5 Mill. Goldrubel, der neuen Gesellschaft einen solchen von 7,5 Mill. Goldrubel. Die Gesellschaft wird der Kontrolle des Außenhandels-Kommissariats unterstellt; der Gewinn soll beschränkt werden.

11. Zwischen dem Norddeutschen Lloyd und den Shipping Board der Vereinigten Staaten ist ein Abkommen getroffen worden, über das lediglich mitgeteilt wird, daß es sich um einen Agenturenvertrag handelt, der die eigene Schiffahrtspolitik des Lloyd nicht beeinflußt.

12. Eine Arbeitsgemeinschaft besonderer Art ist zwischen der Engelhardt-Brauerei-Gruppe und der Maschinenfabrik-A.-G. vorm. Starke & Hoffmann in Hirschberg zustande gekommen. Letztere übernimmt die fachmännische Beratung der Engelhardt-Gruppe für Feuerungsanlagen, um diese dem höchsten Stand der Kraft- und Wärmetechnik anzupassen, damit solcherart tunlichst an den Feuerungskosten gespart werden kann, die zurzeit den Hauptunkostenanteil ausmachen. Die Engelhardt-Gruppe sichert hingegen der Maschinenfabrik einen bestimmten Anteil an den Aufträgen zu; ein teilweiser Aktienaustausch wird durchgeführt.

Bücherbesprechungen.

(Betreffs der Preise vgl. Vorbemerkung zur „Literaturübersicht".)

Sammlung von Buchhaltungslehrgängen in Belegen. Herausgegeben von Regierungsrat *Dr. Gerwig* und Handelsschulrat *Dr. Rost.* Verlag Carl Ernst Poeschel, Stuttgart 1922. I. Lehrgang: Großhandlung. II. Lehrgang: Fabrikgeschäft. G.-Z. pro Lehrgang —.75. In der Sammlung ist zum I. Lehrgang „Großhandlung" soeben der II. Lehrgang „Fabrikgeschäft" hinzugekommen.

In der letzten Zeit regt es sich mächtig, im Buchhaltungswesen für den Schulgebrauch wie für den Selbstunterricht Lehrgänge zusammenzustellen, die den Lernenden nicht nur mechanisch in das Gebiet des selbständigen Verbuchens von Geschäftsvorfällen einführen sollen. Die beiden Verfasser geben die zu verbuchenden Vorfälle dem Schüler nicht fertig aneinandergereiht zur Hand, vielmehr soll dieser auf Grund des Schriftverkehrs die Buchung vornehmen. Die beiden bisher erschienenen Lehrgänge weisen eine Reihe solcher dem Geschäftsverkehr eigenen Schriftstücke aus und erfüllen ohne Zweifel den Zweck, den Schüler zum Denken, zur Überlegung anzuregen.

Einfache und doppelte Buchführung für den Selbstunterricht. 1. Teil: Einfache Buchführung. 2. Teil: Doppelte Buchführung. Von Oberstudienrat *Dr. Fr. Schulze,* Dresden. Verlag G. A. Gloeckner, Leipzig 1921.

Der Verfasser wendet sich mit dieser Ausgabe an einen Leserkreis, bei dem weder allgemeinwirtschaftliche noch betriebswirtschaftliche Kenntnisse vorausgesetzt werden. Durch die ausführliche gemeinverständliche Darstellungsweise des Stoffes, ohne den Sinn der Einheitlichkeit zu stören, dürfte der Zweck des Buches als Lehrbuch für den Selbstunterricht erreicht sein.

Felix Butze und *Artur Butze, Leichtfaßliche Einführung in die Buchhaltung.* 1. und 2. Teil. Verlag Dr. Max Gehlen, Leipzig 1922.

Die Verfasser wollen mit diesen beiden Bändchen ein Buchhaltungslehrbuch für den Gebrauch an Handelsschulen schaffen. Das ist ihnen nach meiner Ansicht gelungen.

Die seither erschienene, sonst gleichen Zwecken dienende Buchhaltungsliteratur zeichnete sich stets durch besonders umfangreichen technischen Buchungsballast aus. Das ist im 1. Band vermieden worden unter der folgerichtigen Voraussetzung, daß dem Schüler durch das Voranstellen der Buchungsmechanik das Eindringen in das Wesen der Systematik der doppelten Buchhaltung nur erschwert, ja häufig unmöglich wird.

Der 2. Band enthält eine Reihe zusammenhängender, methodisch aufgebauter Übungsgänge, in denen die verschiedensten Geschäftszweige, wie auch die Unternehmungsform berücksichtigt werden.

Den beiden Werkchen sind in Heftform 4 Übungsgänge: 1. Herstellung von Kartonnagen, 2. Handschuhfabrikation, 3. Maschinenbau G. m. b. H., 4. Bankbetrieb, für den praktischen Unterricht angeschlossen.

Diese Neuerscheinung dürfte auch von den bereits in der Praxis stehenden Handelsbeflissenen mit Nutzen zu gebrauchen sein. Hummel.

Literatur-Übersicht.

Dezember.

a) Bücher.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten. Soweit einzelne Bücher mit * bezeichnet sind, sind die dort angegebenen Preise sog. Grundzahlen (G.-Z.). Der Verkaufspreis dieser Bücher ergibt sich aus deren Multiplikation mit einer der jeweiligen Geldentwertung entsprechenden veränderlichen Schlüsselzahl. Als solche gilt für die meisten Verlage die des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, die in jeder Buchhandlung zu erfahren ist.

Bank- und Börsenwesen — **Schmidt, Wilh.,* Der Verkehr mit der Bank. 2. verm. Aufl. Berlin, Jul. Springer. 8°. 72 S. G.-Z. 1.20.

— *Steinberg, Julius,* Die Praxis des Bank- und Börsenwesens. 11.—20. Tausend. Mit 8 Tafeln. Leipzig, Quelle & Meyer. 8°. 182 S.

Betriebslehre — **Casson, Herbert N.,* Business, 16 Lehrsätze des Geschäftserfolges. Aus dem Englischen. 2. Aufl. Zürich-Berlin, Arnold Bopp & Co. Kl.-8°. 177 S. G.-Z. 3.50.
— **Hempelmann, Dr. Albert,* Betriebsverrechnung in der chemischen Großindustrie. Berlin, Julius Springer. Gr.-8°. 107 S. Geb. G.-Z. 5.60.
— **Herzog, Siegfried,* Ing., Handbuch der Geschäftsführung für industrielle und kaufmännische Betriebe. Wien, A. Hartlebens Verlag. Gr.-8°. 532 S. G.-Z. 5.—.
— **Nicklisch, Heinrich,* Der Weg aufwärts! Organisation. 2. verb. Aufl. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 8°. XII u. 124 S. Geb. G.-Z. 5.50.
— **— Wirtschaftliche Betriebslehre. 6. umgearb. Aufl. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 8°. IV und 336 S. Geb. G.-Z. 12.50.
— **Rahm, Walter,* Kaufmännische Betriebsführung im Fabrikunternehmen. Leipzig, G. A. Gloeckner. Kl.-8°. 88. S. G.-Z. 1.50.
— **— Lagerverwaltung und Einkauf in Erzeugerbetrieben. 2. umgearb. Aufl. Leipzig, G. A. Gloeckner. Kl.-8°. 82 S. G.-Z. 1.50.
— **Seyffert, Dr. Rudolf,* Der Mensch als Betriebsfaktor. Eine Kleinhandelsstudie. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 8°. VIII u. 300 S. Geb. G.-Z. 9.50.

Buchführung und Bilanz — *Beck, Carl,* Leitfaden der Genossenschaftsbuchhaltung. Hannover, Hahnsche Buchhandlung. 8°. 71 S. M 80.—.
— **Brosius, Heinrich,* Lehrbuch der Bankbuchhaltung. 6. Aufl. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 8°. VIII u. 252 S. Geb. G.-Z. 6.50.
— **Hiemann, R.,* Bilanzen. 6. verb. Aufl. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 8°. VIII u. 64 S. Geb. G.-Z. 3.50.
— *Koske, Paul,* Wie beurteilt man eine Bilanz? Berlin, Verlagsges. des Allg. D. Gewerksch.-B. Kl.-8°. 60 S.
— *Landenberger, Fr.,* Geschäftsgänge zum Unterricht in der Buchführung. 4. Aufl. Stuttgart, Holland & Josenhans. 8°. 12 S. M 24.—.
— **Thieß, Erich,* Die Bilanzdelikte und ihre Bekämpfung. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 8°. VIII u. 128 S. Geb. G.-Z. 5.—.
— *Winkler, Walther,* Die gesamte kaufmännische Buchführung (einschl. der Umsatzsteuer-Buchführung), von der einfachen bis zur Buchführung der Aktiengesellschaften und der „amerikanischen Buchführung" unter Anwendung deutscher Buchführungsausdrücke. 3. erw. u. verb. Aufl. Berlin, Georg Siemens. Gr.-8°. 160 S. 3 Taf. M 440.—.

Fortbildung — *Landenberger, Friedr.,* u. *Egerer, Ernst,* Kaufmännischer Briefverkehr. II. Teil. Stuttgart, Holland & Josenhans. 8°. 95 S. M 108.—.
— *Osbahr, Dr. W.,* u. *Eckardt, Dr. P.,* Wirtschaftsgeographie und Wirtschaftskunde. Kleine Ausgabe in einem Band. 5. Aufl. Hannover, Carl Meyer. 8°. 159 S.

Geldwesen — *Böttger, Franz,* Allgemeine Wechsel- und Scheckkunde. Leipzig, Verlag der modernen kaufmännischen Bibliothek G. m. b. H. 8°. 200 S. Geb.
— **Obst, Georg,* Wechsel- und Scheckkunde. 8. verb. Aufl. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 8°. VIII u. 144 S. Geb. G.-Z. 3.—.

Kommunalwissenschaft — *Goeze, Dr. Wilhelm,* Grundriß der Wohlfahrtskunde. Berlin, Franz Vahlen. 8°. 71 S. M 60.—.
— *Treptow, Ferdinand,* Städtische Melde- und Wahlämter. Berlin, Franz Vahlen. 8°. 79 S. M 50.—.

Rechtsfragen — *Domke, Dr. Martin,* Die Veräußerung von Handelsgeschäften. Marburg, N. G. Elwert. Gr.-8°. 98 S.
— *Feig, Dr. J.,* u. *Sitzler, Dr. F.,* Betriebsrätegesetz. 9. u. 10. Aufl. Berlin, Franz Vahlen. Kl.-8°. 467 S. M 225.—.
— *Nußbaum, Arthur,* Das neue deutsche Wirtschaftsrecht. 2. Aufl. Berlin, Jul. Springer. Gr.-8°. 132 S. M 240.—.

Rechtsfragen — *Schmaltz, Dr. jur. H. G.,* Die Entlassung. Richtlinien und Stichworte. 2. gänzlich umgearb. Aufl. Hamburg, Paul Conströms Verl.-Anstalt. 8°. 167 S. M 225.—.
— *Sinzheimer, Hugo,* Das neue Arbeitsrecht in Deutschland. Vortrag auf d. Kongreß des Allg. D. Gewerksch.-B. Berlin, Verlagsges. d. ADGB. Kl.-8°. 16 S. M 9.—.

Steuer — *Lion, Dr. Max,* Das Bilanzsteuerrecht. Eine grundlegende Darstellung. Berlin, Franz Vahlen. Lex.-8°. 343 S.

Volkswirtschaftslehre — *Heimann, Eduard,* Mehrwert und Gemeinwirtschaft. Berlin, Hans Robert Enzelmann. 8°. 204 S. M 336.—.
— *Kerschagl, Richard,* Die Lehre vom Gelde in der Wirtschaft. 2. Aufl. Wien, Manz'sche Verlags- und Univ.-Buchh. 8°. 64 S.
— *Ladewig, Heinrich,* Geld, Kapital, Wert. Barop-Dortmund, F. Schmidt. Gr.-8°. 12 S. M 6.—.
— — Hauptgesetze der Kapitalbildung. Barop-Dortmund, F. Schmidt. Gr.-8°. 8 S. M 8.—.
— — Das Kapital, der entwurzelte Marxismus. Barop-Dortmund, F. Schmidt. Gr.-8°. 60 S. M 18.—.
— *Pesch, Heinrich, Lehrbuch der Nationalökonomie,* Bd. IV: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. III: Der volkswirtschaftliche Prozeß. Freiburg i. B., Herder & Co. 4°. 894 S. M 2750.—.
— *Solmssen, Dr. Georg,* Privatwirtschaft und Gemeinwirtschaft, ihre Gegensätze und ihre Grenzen. Berlin, Hans Robert Engelmann. 8°. 27 S. M 20.—.

Verschiedenes — *Bovensiepen, Dr. Rudolf,* Lateinische Rechtssprichwörter, verdeutscht und erläutert. Berlin, Franz Vahlen. 8°. 48 S. M 40.—.
— *Krause, Erwin,* Das Effektenwesen bei den öffentlichen und unter Staatsaufsicht stehenden Privatsparkassen in Preußen. Köln, Ganski & Co. Gr.-8°. 80 S. M 90.—.
— *Schwedler, Wilh.,* Die Nachricht im Weltverkehr. Berlin, Deutsche Verlagsges. f. Politik u. Geschichte. Gr.-8°. 133 S. M 210.—.

Wirtschaftsleben — *Hammer, Dr. Rud.,* Der Standort der deutschen Bijouterie-Industrie. Tübingen, J. C. B. Mohr. Gr.-8°. 93 S. M 330.—.
— *Slowinski, Dr. Leonh.,* Die wirtschaftliche Lage und Zukunft der Republik Polen. Berlin, Deutsche Verlagsges. f. Politik u. Geschichte. Gr.-8°. 132 S. M 157.50.
— Statistische Zusammenstellungen über Aluminium, Blei, Kupfer, Nickel, Quecksilber, Silber, Zink und Zinn. 23. Jahrgang 1912—1921. Frankfurt a. M. Metallbank u. Metallurgische Gesellschaft. 4°. 80 S.
— Wirtschafts-Statistisches Handbuch für Sowjetrußland. Von *Spectator.* Berlin, E. Laubsche Verlagsbuchh. G. m. b. H. 8°. 151 S. M 550.—.

Wirtschaftspolitik — *Dános, Dr. Arpád,* Die Regelung des Geldsystems in den Staaten mit devalvierter Valuta. Wien, Kikola-Verlag. 8°. 47 S. M 30.—.
— *Manes, Alfred,* Staatsbankrotte. Wirtschaftliche und rechtliche Betrachtungen. 3. veränd. Aufl. Berlin, Karl Siegismund. 8°. 288 S.
— *Richter, Harry,* Die Kapital- und Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer. Berlin, Verlag für Sozialwissenschaft. 8°. 44 S. M 25.—.
— *Wolf, Julius,* Markkurs, Reparationen und russisches Geschäft. (Finanz- u. volkswirtschaftliche Zeitfragen 81. Heft.) Stuttgart, Ferd. Enke. Gr.-8°. 31 S. M 22.20.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Die Börsenprovisionen. Von *Georg Bernhard.* Plutus XIX, 21.
— Die Entstehung der Kreditanstalten. Von *Dr. W. Däbritz.* Bankarchiv XXII, 3.
— 150 Jahre Preußische Staatsbank. Von *Otto Schoele.* Der Zahlungsverkehr IV, 10.

Betriebswissenschaft — Der Baubetrieb und die Betriebsforschung. Von *K. v. Meyenburg.* Soziale Bauwirtschaft II, 20.
— Inventar und Geldentwertung. Von *Dr. A. Peter.* Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht XVI, 20.

Buchführung — Konstruktion und Mechanismus der doppelten Buchhaltung. Von *P. Hedde.* Technik und Wirtschaft XV, 11.
— Der Kontenplan im Lichte wissenschaftl. Betriebsführung. Von *C. Bobe.* Organisation XXIV, 19.

Geldwesen — Kapitalkontrolle und Revision. Von *H. Windisch.* Plutus XIX, 21.
— Die österreichischen Sparkassen im Kampf ums Dasein. Von *Dr. Glaser.* Sparkasse 1922, Nr. 1077.
— Präsentiver Kreditschutz. Von *Dr. R. Buxbaum.* Die Bank 1922, Nr. 11.
— Sparkasseneinlagen nach Wirtschaftswert. Von *Dr. Deichmann.* Sparkasse 1922, Nr. 1076.

Rechtsfragen — Rechtsprechung und Privatwirtschaft. Von *M. Leo.* Wirtschaftsdienst VII, 41—43.
— Der Schutz der Erfinder. Von *Ludwig Fischer.* Zeitschrift für Industrierecht XVI, 15.
— Die Zuständigkeit von Gerichten und Patentamt in Patentsachen. Von *B. Tolksdorf.* Zeitschrift f. Industrierecht XVI, 16, 18.

Steuer — Bilanz und Steuerrecht. Von *Dr. Zörner.* Technik und Wirtschaft XV, 10.

Werbewesen — Beiträge zur experimentellen Reklame-Psychotechnik. Von *H. Piorkowski.* Praktische Psychologie IV, 12.
— Reklamekunst in der Schwerindustrie. Von *H. Bernhardt.* Die Reklame, Heft 152.
— Das Stelleninserat. Von *V. H. Pabst.* Seidels Reklame VII, Sept.

Wirtschaftsleben — Der Achtstundentag in Deutschland. Von *Erwin Topf.* Wirtschaftsdienst VII, 44.
— Die Anlage des Neuwerkes der Hirsch, Kupfer- und Messingwerke A.-G. Von *G. Schlesinger,* Charlottenburg. Werkstatt-Technik XVI, 20 und 21.
— Die Ausgestaltung des Verkehrswesens in der Türkei. Von *Gustav Herlt.* Der österr. Volkswirt XV, 5.
— Der deutsche Außenhandel im September. Wirtschaft und Statistik II, 20.
— Die Formen des Zusammenschlusses unserer Industrieunternehmungen. Von *Dr. Hübner.* Kultur des Kaufmanns IV, 1.
— Frankreichs Finanzlage. Von *Hans v. Eckardt.* Wirtschaftsdienst VII, 45.
— Gegenwartschwierigkeiten der organisierten Verkaufspolitik. Von *Dr. S. Tschierschky.* Kartellrundschau XX, 8, 9.
— Die internationale Valuta im September 1922. Wirtschaft und Statistik II, 20.
— Die Kartelle als besondere Organisationsformen des Genossenschaftsgedankens. Von *Dr. G. Homann.* Kartellrundschau XX, 10.
— Die Konzernbildung in der Kali-Industrie. Von *Dr. H. Friedländer.* Recht und Wirtschaft XI, 8, 9.
— Das österr. Siedlungswesen. Von *Dr. R. Brunner.* Der österr. Volkswirt XV, 3.
— Die Staatsaufsicht über die privatwirtschaftliche Organisation in den Verein. Staaten von N.-A. Von *Dr. S. Tschierschky.* Kartellrundschau XX, 10.
— Übersicht über die Organisationsentwicklung in Industrie und Handel. Kartellrundschau XX, 8, 9.

Wirtschaftsleben — Die wirtschaftliche Orientierung der Tschechoslowakei. Von *A. Puhlmann.* Nord- u. Ost-Export XVI, 12.
— Die Zunahme der Konkurse in den Verein. Staaten. Von *Dr. E. Schultze.* Bankarchiv XXII, 2.

Wirtschaftspolitik — Das deutsche Inflationsproblem. Von *Dr. E. W. Schmidt.* Kultur des Kaufmanns IV, 2.
— Freihandel und Förderung der Produktion. Von *Prof. Dr. Dietzel.* Das Industrieblatt XXVII, 88—89.
— Die Genfer Protokolle. Von *Dr. G(ustav) St(olper).* Der österr. Volkswirt XV, 2.
— Das Gesetz über die Zwangsanleihe. Von *Dr. W. Koeppel.* Recht und Wirtschaft XI, 8, 9.
— Die imaginäre Indexrechnug. Von *Eduard Rosenbaum.* Wirtschaftsdienst VII, 43.
— Index und innere Kolonisation. Von *Philipp Knab.* Der österr. Volkswirt XV, 1.
— Indexmonomanie. Von *Eduard Rosenbaum.* Wirtschaftsdienst VII, 42.
— Rettung der Währung. Von *Georg Bernhard.* Plutus XIX, 22.
— Stinnes-Lubersac. Von *Alfred Lansburgh.* Die Bank 1922, Nr. 10.
— Die Verordnung gegen die Spekulation in ausländischen Zahlungsmitteln. Von *Otto Bernstein.* Bankarchiv XXII, 2.
— Wirtschaftslage und Außenhandelskontrolle. Von *Dr. O. Hugo.* Der deutsche Ökonomist Nr. 2074.
— Zusammenbruch. Von *Alfred Lansburgh.* Die Bank 1922, Nr. 11.

Geschäftliche Mitteilungen.

Dieser Nummer liegen zwei Prospekte unseres Buchverlages bei, die wir unseren Lesern zur freundlichen Beachtung empfehlen. Die dort angezeigten Bücher, zum Teil aus der Feder der Herausgeber unserer Zeitschrift, gehören seit Jahren zu den bekanntesten und bewährtesten Werken der handels- und wirtschaftswissenschaftlichen Literatur. Wer immer praktisch oder theoretisch an diesen Wissens- und Schaffensgebieten Anteil nimmt, findet in unseren Anzeigen Bücher für seinen Interessenkreis.

Die *J. B. Metzlersche* Verlagsbuchhandlung bietet in ihrem gleichfalls beiliegenden Prospekt eine Auswahl von schönen und gediegenen Werken, besonders auch für den Weihnachtstisch des Literatur- und Musikfreundes.

Wir machen unsere Abonnenten auf den der heutigen Nummer beiliegenden Prospekt der Buchhandlung *Karl Block,* Berlin SW. 68, Kochstraße 9, aufmerksam.

Diejenigen unter unseren inländischen Lesern, die der in der vorigen Nummer ausgesprochenen Bitte um freiwillige Nachzahlung von M 40.— für das laufende Vierteljahr mittels der beigefügten Zahlkarte noch nicht entsprochen haben, bitten wir nochmals, uns diesen geringen Betrag nicht zu verweigern. Unsere Postschecknummer ist Stuttgart Nr. 14700. C. E. Poeschel Verlag.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 250.— (freibleibend). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;

Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Frankfurt a. M.; Prof. Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. FRITZ SCHMIDT, Frankfurt a. M.; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 10 STUTTGART · JANUAR 1923 15. JAHRG.

Überblick.

Die vergangenen Wochen standen unter dem Einfluß von großen politischen Ereignissen, innerpolitisch die Kabinettsbildung, außenpolitisch die Londoner Konferenz. Das konnte nicht ohne Wirkung auf das Wirtschaftsleben in Deutschland bleiben. Die Lage am Valutenmarkte hat sich etwas entlastet, d. h. die deutsche Mark hat in ihrer Abwärtsbewegung Halt gemacht, wenigstens waren die Schwankungen nicht allzu groß. Die Ankündigung der Interessennahme Amerikas an den Fragen der europäischen Politik, insbesondere der Reparationen, hat sogar eine sprunghafte Aufwärtsbewegung der Mark zur Folge gehabt, doch wäre es verfehlt, sich in dieser Hinsicht irgendwelchen optimistischen Erwartungen hinzugeben.

Der Effektenmarkt war bewegt. Die Kurse sind weiter gestiegen, wenn auch nicht so stürmisch, wie im vorigen Monat. Bevorzugt war wieder der Markt der Bankaktien. Es scheint, daß der Vorfall Stinnes bei der Berliner Handelsgesellschaft den übrigen Großbanken Veranlassung gegeben hat, sich rechtzeitig vor nicht gewolltem Eindringen in die Verwaltung zu schützen. Mit der Kapitalerhöhung der Mitteldeutschen Kreditbank werden zum erstenmal Vorzugsaktien von einer deutschen Großbank ausgegeben.

Die Entwicklung des deutschen Bankwesens geht seit einigen Monaten eigene Wege. Große Provinzinstitute schließen sich zusammen und kommen, in den Ziffern ihres Aktienkapitals wenigstens, den Großbanken nahe. Daneben schießen, gestützt auf ungeheure Kapitalerhöhungen, neue Rieseninstitute aus dem Boden heraus. So die Bank für Landwirtschaft, die ihr Kapital von 150 Millionen auf 1 Milliarde erhöht, und Alfred Fester & Co. K. a. A., die eine Erhöhung des Kapitals von 100 auf 700 Millionen vorschlägt. Die Gründe für die Entwicklung sind nicht recht einzusehen, wenn auch die Kapitalnot der deutschen Industrie verhältnismäßig groß ist und in den letzten Wochen die Reichsbank stark eingreifen mußte, da die Großbanken infolge der Erfahrungen des Sommers zurückhaltend sind.

Der Notenumlauf wie der Wechselbestand der Reichsbank sind deshalb in einem Verhältnis gestiegen, das alles Bisherige übertroffen hat. Die Wiedereinführung des Handelswechsels hat diese Wirkung hervorgerufen, auch das Reich hat neue Schatzwechsel eingereicht und von privater Seite sind große Posten davon rediskontiert worden bei der Reichsbank. Die Entwicklung ist so stark gewesen, daß selbst die gewöhnliche Entspannung des Reichsbankausweises nach ultimo weggefallen ist.

Über die Wirtschaftslage im Handel und Gewerbe berichten die preußischen Handelskammern: Der Kohlenbergbau meldet eine geringe Steigerung der Förderung, die Verkehrslage hat sich verschlechtert, so daß die Haldenbestände gestiegen sind. Der Kalibergbau ist gut beschäftigt. Ebenso die Großeisenindustrie, nur hat sich der Absatz nach dem Ausland verschlechtert; dagegen klagt die Kleineisenindustrie über Absatzmangel im Inland, so daß sie auf den schwankenden Auslandsabsatz angewiesen ist.

In der Bekleidungsindustrie ist die Lage schwieriger. Die Baumwollweberei hat schon Betriebseinschränkungen machen müssen, ebenso die Wollindustrie. Das Leinengeschäft stockt, die Seidenindustrie hat keinen Absatz. In der Schuhindustrie ist das Rohmaterial über den Weltmarktpreis gestiegen. Dazu kommt noch, daß der Textileinzelhandel alle Käufe verweigert bei Preisen mit Kursklausel.

Die Indexziffern zeigen ein Steigen des Preisniveaus, nur die letzten Tage bringen einen kleinen Rückschlag infolge der Markbesserung. So haben sich im allgemeinen die Erscheinungen, unter denen die Wirtschaft in den vorhergehenden Monaten zu leiden hatte, verschärft.

Gleitpreise in der Preispolitik der Unternehmungen[1]).

Von F. Schmidt, Frankfurt a. M.

Zweck der Produktion und des Umsatzes ist für die Unternehmung die Erzielung eines Umsatzgewinnes. Wenn nun der Begriff Umsatzgewinn so verschwommen ist wie in der jüngsten Vergangenheit und die Fehler alter Anschauungen in so krasser Weise durch die Inflation vergröbert werden, muß auch die Einstellung der Preispolitik der Unternehmungen aus dem Geleise geworfen werden. Die Preispolitik hat die Aufgabe, auf Grund einer richtig eingestellten Kalkulation dem Unternehmer die Richtlinien zu geben, die er braucht, um seine Verkaufspreise zu regulieren. Dabei ist sie für die einzelnen Arten von Unternehmungen von sehr verschiedener Bedeutung, denn diejenigen, welche Werte umsetzen, die einen großen Markt aufweisen, in dem sich aus der Konkurrenz aller Produzenten und Konsumenten heraus ein Marktpreis entwickelt, sind viel weniger auf Preispolitik angewiesen als jene Unternehmungen, welche Waren verkaufen wollen, die Sondereigenschaften in solchem Umfange aufweisen, daß eine einheitliche Marktbildung für sie nicht möglich ist. Wo der große Markt den Preis bestimmt, braucht der Unternehmer die Kostenrechnung nur, um an ihr zu prüfen, wieweit er seine Kosten unter dem Marktpreise zu halten vermöchte. Wenn aber Spezialerzeugnisse erst auf Grund von Angeboten in Konkurrenz mit anderen Unternehmungen verkauft werden sollen, vielleicht ehe sie überhaupt produziert sind, ist die Kostenrechnung dem Unternehmer die einzige Richtschnur für die Bemessung seines Angebotpreises. Je gründlicher er sich in seiner Vorkalkulation, die hier zu erfolgen hat, wenn die Produktion noch nicht vollendet ist, verrechnet, desto mehr Aussichten hat er, den Auftrag zu bekommen, denn die Besteller nehmen sehr gern Geschenke an Kostenteilen entgegen. Man mag glauben, daß in diesem Falle des Verkaufs auf Bestellung ein Markt mit einem Marktpreis überhaupt nicht vorhanden sei. Doch ist das trotzdem der Fall, denn die Besteller werden selten nur von einem Lieferanten Angebote einholen, und selbst wenn dies einträte, so würde doch noch eine marktmäßige Bindung vorhanden sein, die übermäßigen Forderungen des Verkäufers Hemmungen entgegensetzt, das ist die begrenzte Kaufkraft der Käufer. So wird also ein Unternehmer mit falscher Einstellung seiner Kostenrechnung entweder dauernd über oder unter dem heimlichen Marktpreise stehen, der aus der Konkurrenz seiner Mitproduzenten und der Einkommensgestaltung erwächst. Stehen seine Preise dauernd darüber, so hört er sofort auf, Unternehmer zu sein, denn er bekommt keine Gelegenheit zu Umsatz; stehen die Preise aber dauernd darunter, so wird er ebenfalls in absehbarer Zeit aus der Zahl der Unternehmer ausscheiden, dann nämlich, wenn das Unternehmungsvermögen durch die mit der Preisgestaltung verbundenen Vermögensverluste aufgezehrt ist. Die letzten Jahre zeugen von dieser Art der Entwicklung.

Damit ist klar erkenntlich, daß erfolgreiche Preispolitik ohne richtige Kostenrechnung in keiner Unternehmung möglich ist. Wir werden nunmehr im einzelnen zu untersuchen haben, wie sich die Beziehungen zwischen Kostenrechnung und Preispolitik in den einzelnen Fällen gestalten. Zunächst werden wir den Verkauf ab Lager von dem Verkauf auf Bestellung unterscheiden müssen. Weiter ist die Frage der Bestimmung des Preises in einer Zeit schwankenden Geldwertes von weit größerer Bedeutung, als in der Vorkriegszeit. Dann ist auch zu berücksichtigen, ob der Verkauf auf Kredit oder gegen bar vorgenommen wird, ob etwa die Zahlung in verschiedenen Raten und zu welchem Zeitpunkt des Umsatzprozesses erfolgt. Schließlich wird auch die Preisbestimmung in ausländischer Währung oder in Goldmark zu untersuchen sein. Gruppieren wir zunächst die verschiedenen Arten der Preisfestsetzung in folgender Weise:

I. Verkauf ab Lager. II. Verkauf auf Bestellung.
- A. Verkauf zu Festpreisen.
- B. Verkauf zu freibleibendem Preise.
- C. Verkauf zu festem Preise mit gleitenden Zuschlägen für die Erhöhungen der Beschaffungspreise.
- D. Verkauf zu festem Preise mit Zuschlägen für die Wertänderungen der Kostenteile zwischen Beschaffungs- und Umsatztag.
- E. Verkauf zu Festpreisen in ausländischer Währung.
- F. Verkauf zu Festpreisen in Goldmark:
  - a) Verkauf gegen bar,
  - b) Verkauf unter Kreditgewährung,
  - c) Verkauf gegen Ratenzahlung.

Das Hauptproblem der Preispolitik der Unternehmung ist in Zeiten schwankender Preise im

[1]) Aus meiner demnächst erscheinenden Arbeit, Heft 4 (Serie II) der Betriebs- und finanzwirtschaftlichen Forschungen. Wiederbeschaffungspreis und Kalkulation. Berlin, Spaeth & Linde. Vgl. dazu: Der gerechte Preis. Oktober-Heft 1922 dieser Zeitschrift.

Kostenmarkte und Absatzmarkte, die Gegenüberstellung von Kostenwerten und Einkommen, die dem gleichen Preisniveau entstammen. Vergleichbar sind also nur Kostenwerte und Marktpreise, die im gleichen Zeitpunkt ermittelt sind. Der Umsatztag ist der Termin, in welchem allein das möglich ist, in dem nämlich alle Kostenwerte bereits im fertigen Produkt stecken und der Verkaufspreis festgelegt wird. Die Schwierigkeit beginnt jedoch, wenn nicht mehr fertige Produkte, sondern erst zu erzeugende auf Grund von Vorkalkulationen zu verkaufen sind. Dann ist es nicht mehr möglich, exakt festzustellen, welches die Werte der auch real nur schätzbaren Kostenteile am Tage der Fertigstellung und Lieferung der Waren sein werden. Man wird dann nicht anders können, als mit veränderlichem Verkaufspreis zu arbeiten, der alle Wertverschiebungen der Kosten, die nach dem Tage der Normierung des Preises erfolgen, automatisch berücksichtigt. Nur so ist es möglich, am endgültigen Umsatztage der Lieferung den Einkommen ebensoviel Kaufkraft zu entnehmen, als die Kostenseite in diesem Augenblick am Einkommen schafft. Wir werden die Möglichkeiten der Preisbildung nach allen Richtungen untersuchen müssen und jede der unter A bis F verzeichneten Formen, sowohl bei Verkauf ab Lager, als auch bei Verkauf auf Bestellung und weiter bei Verkauf gegen bar, gegen Ratenzahlung oder gegen Kredit untersuchen müssen.

A. Der Verkauf zu Festpreisen. Beim Verkauf ab Lager, das fertige Erzeugnisse enthält, ist es ohne Schwierigkeiten möglich, die Kostenwerte für den Umsatztag festzustellen. Damit hat man eine sichere Grundlage für die Preispolitik. Wer unter dem Werte der Kosten verkauft, verschleudert Vermögen. Durch Gegenüberstellung des Wertes aller Kosten und des Marktpreises ist es ohne weiteres möglich, den wirklichen echten Umsatzgewinn auf den Einzelumsatz zu erkennen. Er ist gleich dem Betrage, um den der erzielte oder erzielbare Preis den Wert der Kosten überragt. Am einfachsten ist die Sachlage beim Verkauf vom Lager gegen bar. Dann vermag der Betrieb aus dem Erlös sofort die in Bargeld vergüteten Kosten in neue Kostenteile der nächsten Produktionsperiode umzuwandeln. Soweit das nicht sofort möglich ist, bieten die Bankkredite Gelegenheit, die Kostenfonds nach oben oder unten zu korrigieren, wenn Preisänderungen im Kostenmarkte zwischen Umsatztag und Ersatztag andere Geldbeträge erforderlich machen. Insbesondere im Kleinhandel wird das Vorherrschen des Verkaufs ab Lager gegen bar eine gute Grundlage für die Kalkulation und Preispolitik schaffen. Zu den Kostenwerten, d. h. hier dem Wiederbeschaffungspreis der Ware am Umsatztage, sind die annähernd gleichbleibenden Zuschläge für Unkosten und Gewinn zu machen. Wenn nun die fertigen Waren nicht gegen bar, sondern gegen Kredit verkauft werden, so verwandelt der Verkäufer sein Vermögen in Geldforderungen und er muß die Folgen solcher Disposition tragen, auch wenn fortschreitende Geldentwertung die Kaufkraft dieser Forderung bis zum Zahlungstage verringert. Er kann aber dieser Gefahr begegnen, indem er selbst Kredit in gleicher Höhe in Anspruch nimmt. Ratenzahlungen bedeuten in diesem Falle nur gestaffelte Kredite.

Ganz anders wird die Sachlage für die Preispolitik, wenn die Art der Produkte oder die Verhältnisse des Beschaffungs- und Absatzmarktes einen Verkauf der Waren vor ihrer Fertigstellung vielleicht schon vor Beginn ihrer Produktion notwendig machen. Dann liegen im Festgeschäft zu unveränderlichen Preisen die größten Gefahren. An dem Tage des Verkaufes kann der Unternehmer niemals die Wertverschiebung berücksichtigen, welche die Kostenteile zwischen dem Tage, an dem man den Preis fixiert, und dem der Fertigstellung und Lieferung der Ware erleiden. Allerdings vermag er sie zu schätzen, aber die tollen Sprünge der Preise voraussehen zu wollen, ist heute vergebene Mühe. Außerdem ist die geistige Einstellung der Wirtschafter als Produzenten wie auch als Konsumenten keineswegs so weit fortgeschritten, daß man sich dieser Berücksichtigungsnotwendigkeit schon voll bewußt ist. Die Gefahr des Irrtums in der Schätzung der Wertveränderung der Kostenwerte wäre auch sehr hoch. Die traditionelle Einstellung des kaufmännischen Denkens auf den Anschaffungswert der Kostenteile bewirkt heute noch, daß sich Verkäufer finden, welche bereit sind, auch erst anzufertigende Waren zu einem festen Preise zu verkaufen. Allerdings ist das immer seltener geworden, aber zu der Einsicht, daß nur die volle Vorausnahme aller Preissteigerung der Kostenteile bis zum Umsatztage im Verkaufspreise imstande ist, die Unternehmung zu erhalten, hat sich in der Form spekulativer Bemessung der Preise für zukünftige Lieferung noch nicht durchgesetzt. Andererseits ist die Erkenntnis, daß die Steigerung der Kostenwerte zwischen Verkaufstag und Lieferungstag unbedingt notwendig ist, recht allgemein geworden, und es ist heute selten, daß in der Großindustrie und im Großhandel ein fester Abschluß auf spätere Lieferung getätigt wird. Eher findet man solche Fehlgeschäfte noch in den Kreisen des Kleinhandels oder des Handwerks, doch haben dort die dadurch im Verlauf der starken Preissteigerungen herbeigeführten Verarmungen schon, wenn auch reichlich spät, das Verständnis für die Gefahren des Festpreises bei späterer Lieferung erschlossen. Das geeignete Mittel für die Preispolitik ist der Gleitpreis in seinen verschiedenen Formen geworden, über den noch zu reden sein wird. Der Verkauf zu festen Preisen auf Kredit verlängert die Zeit, in der Wertveränderungen der Kostenteile die Gewinne in Verluste umwandeln können. Anders dagegen wirkt die Ratenzahlung. Sie ist ebenso wie der Gleitpreis geeignet, die Gefahren der Kostenwertänderung zu beseitigen. Wenn der Unternehmer ein Erzeugnis auf Bestellung verkauft, so kann er die Gefahr der Wertänderung der Kostenteile dadurch mindern, daß sogleich beim Abschluß und im weiteren Ver-

lauf der Produktionsdauer Ratenzahlungen ausbedungen werden. Würde die volle Zahlung am Tage des Vertragsschlusses erfolgen, so wäre das die volle Sicherung gegen die Kostenwertänderung. Dann vermöchte der Unternehmer sogleich das Material für das zu erzeugende Produkt zu ersetzen. Er könnte den Rest des Erlöses in anderen anpassungsfähigen Realwerten anlegen und würde, wenn dies in richtiger Auswahl geschähe, später aus dem Verkauf dieser Werte genügend Mittel erhalten, um seine Produktion fortzusetzen. In der Gegenwart dienen insbesondere Devisenkäufe solchen Sicherungszwecken. Für Raten, die zwischen dem Zeitpunkte des festen Abschlusses und dem Lieferungstage gezahlt werden, besteht die Gefahr, daß zwischen dem Tage der Feststellung des Preises und dem Zahlungstage die Kostenteile bereits Wertänderungen erfahren haben, die es unmöglich machen, im Zeitpunkt der Geldzahlung noch genügend Kostenteile zu erwerben. Die Ratenzahlung kann also, soweit sie Vorauszahlung vor der Lieferung ist, die Gefahren der Kostenwertänderung nach dem Tage des Vertragsabschlusses um so besser beseitigen, je näher zeitlich die Zahlungen dem Abschlußtage liegen. Ratenzahlungen nach dem Umsatztage, also hier dem Tage der Lieferung, sind nur gestaffelte Kredite, deren Gefahren man nur durch gegensätzliche Kredite beseitigen kann.

B. Der Verkauf zu freibleibenden Preisen. Hier ist die endgültige Preisfeststellung ganz in das Ermessen des Verkäufers gestellt, der damit volle Deckung seines Kostenwertrisikos findet, aber auch in der Lage ist, unter Innehaltung des Vertrages den endgültigen Preis auf eine Höhe zu bringen, die weit mehr als einen normalen Gewinn läßt. So sehr die Verkäufer wünschen mögen, solche Verträge zustande zu bringen, sowenig leicht werden sich Käufer finden, die bereit sind, sich durch solche Abmachungen ganz der Willkür des Verkäufers auszuliefern. Allerdings wird es dem Verkäufer selten mehr als einmal gelingen, auf Grund solchen Vertrages Preise zu erlangen, die über die normalen des Lieferungszeitpunktes wesentlich hinausgehen, er würde, solange ein Ausweichen möglich wäre, sehr schnell alle Kunden verlieren. Wenn aber die Änderungen der freibleibenden Preise nicht höher sind als die Verschiebungen der Kostenwerte seit der Zeit des Vertragsabschlusses, so kann auch der Käufer mit dieser Klausel zufrieden sein. Er wird nur in der Regel Sicherheiten verlangen, daß diese Grenze innegehalten werde und deshalb die Formen C und D vorziehen.

Beim Verkauf ab Lager gegen bar ist die Klausel Preise freibleibend überflüssig, denn der Verkäufer ist in der Lage, am Verkaufstage, der, weil es sich um fertige Ware handelt, auch der Umsatztag ist, alle Kostenwerte dieses Tages in seinem Preise zu berücksichtigen, wenn er überhaupt kalkuliert. Erfolgt der Verkauf ab Lager gegen Kredit, so wird nur ein Gegenkredit notwendig, um die Gefahr der Geldwertänderung zu beseitigen. Ratenzahlungen sind hier nur Teilkredite mit gestaffelter Laufzeit, die durch Staffelung der Gegenkredite zu balancieren sind. Schwieriger wird die Preispolitik beim Verkauf auf Bestellung für Waren, die erst zu beschaffen sind, oder produziert werden sollen. Dann muß, wie schon dargelegt wurde, die Normierung eines Festpreises erhebliche Gefahren zeitigen. Die Klausel Preise freibleibend, würde alle Schwierigkeiten beseitigen, wenn nicht die Gefahr des Mißbrauchs seitens der Verkäufer bestünde. Das gilt, einerlei ob die Zahlung am Lieferungstage bar erfolgt, oder dann noch ein Kredit gewährt wird. Wohl aber wäre es Mißbrauch der Klausel, wenn der Verkäufer zunächst bei Bestellung Barzahlung oder Ratenzahlung erzwänge und dann doch noch alle Wertveränderungen der Kostenwerte durch Aufschläge geltendmachen wollte, dann würde er diese Wertsteigerung doppelt vergütet erhalten soweit Kostenteile schon bezahlt sind, denn er könnte aus der Zahlung bereits wieder neue Realwerte eingekauft haben und dann doch noch soviel Erlös erlangen, als notwendig ist, um sie am Umsatztage zu ersetzen.

C. Dem Verlangen der Käufer, daß die Aufschläge für Erhöhungen der Kostenwerte zwischen dem Zeitpunkt eines Abschlusses und der Lieferung nicht vollkommen der Willkür des Verkäufers ausgeliefert sein dürfen, verdankt eine Preisbemessung ihr Entstehen, die darauf hinausläuft, alle Erhöhungen, die Kostenwerte zwischen dem Tage der Vorkalkulation und dem der tatsächlichen Beschaffung erfahren haben, nachträglich zu verrechnen. Voraussetzung solcher Preisbestimmung ist ein gut ausgebautes Selbstkostenwesen der Produzenten, in das dem Käufer Einblick zu gewähren ist, um ihm zu gestatten, die Berechtigung der Aufschläge nachzuprüfen. Indessen muß schon im vorhinein gesagt werden, daß diese Art der Wertkorrektur auf die Kostenwerte innerlich falsch ist. Maßgebend für den Kostenwert eines Produktes sind nicht die aus verschiedenen Zeitpunkten stammenden Anschaffungswerte der Kostenteile, sondern die Werte dieser Kosten am Umsatztage, einerlei zu welchem Wert sie eingingen. Wenn nun der Verkäufer nur die Aufschläge nachvergütet erhält, die er infolge Erhöhung der Werte für die erst im Verlauf der Produktion aufgewendeten Kosten selbst zahlt, so entgehen ihm alle die Wertänderungen, welche die Kostenteile erleiden, nachdem sie erworben worden sind. Die Lohnstunden können z. B. auf 3 Monate Produktionsdauer gleichmäßig verteilt sein und während dieser Zeit zu ganz verschiedenem Eingangswerte verbucht werden. Er steige von 10 M bis auf 50 M pro Stunde. Dann muß in der Abrechnung per Umsatztag auch die zu 10 M erworbene Stunde mit 50 M erscheinen, will man in der Lage sein, aus dem auf der Kostenrechnung aufgebauten Erlös auch wieder die gleiche Anzahl Stunden zu erlangen. Ebenso sind auch die anderen Kostenteile zu behandeln. Deshalb ist auch diese hier besprochene Art der Aufschlagsverrech-

nung falsch. Beim Verkauf ab Lager wird sie niemals Anwendung finden. Sie ist nur ein Versuch, die Gefahren des Verkaufs auf Bestellung zu mildern, aber ein Versuch mit unzureichenden Mitteln, wie er sich z. B. in ausgedehntem Maße im Schiffbau mit seinen außerordentlich langen Produktionsperioden entwickelt hat, wo er erst dadurch allmählich wirklich brauchbar wurde, daß man den einheitlichen Umsatztag durch Verknüpfung der Ratenzahlungen mit der Beschaffung der einzelnen Kostenteile in Einzelumsatztage zerlegte. Wenn der Besteller eines Schiffes die Bestellung auf Grund eines festen Anschlages mit festen Quantitäten und Preisen für die einzelnen Kostenteile erteilt, so würde die Bezahlung der infolge Wertänderung gestaffelten Eingangspreise der Kostenteile am Schluß der Produktion natürlich nicht dem Prinzip der Kostenrechnung mit dem Werte des Umsatztages entsprechen, aber wenn der Käufer seine Ratenzahlungen so verteilt, daß es dem Schiffbauer möglich ist, aus ihnen jeweils alle notwendigen Kostenteile zu beschaffen, dann kauft der Käufer im Grunde jeden Kostenteil einzeln und hat damit für jeden einen gesonderten Umsatztag. Nur in diesem Falle kann also diese an sich falsche Methode der Kostenrechnung zu richtiger Grundlage der Preispolitik werden. Wollte man auf die Eingangswerte in ihrer Staffelung auch noch Kredite geben, so können sie in gewohnter Weise ausbalanciert werden.

D. Die einheitlichste Form der Berücksichtigung der Kostenwertänderung auf einen vor dem Lieferungstag normierten festen Preis ist die Verkaufspolitik mit festen Grundpreisen unter dem Vorbehalt von nachträglichen Aufschlägen für alle Änderungen der Kostenwerte zwischen dem Tage der Preisfestsetzung und dem Umsatztage. Dieser Weg ist unnötig bei allen Verkäufen fertiger Waren, weil dann im festen Verkaufspreis alle Änderungen der Kostenwerte seit dem Anschaffungstag berücksichtigt werden können. Bei allen Lieferungen von Waren, die erst erzeugt oder beschafft werden sollen, ist dagegen die nachträgliche Verrechnung aller Steigerungen der Kostenwerte bis zum Umsatztag durchaus logisch und verstößt in keiner Weise gegen die Grundsätze ordentlicher Kaufleute, ja man kann sagen, wer auf Bestellung verkauft, ohne solchen Vorbehalt zu machen, handelt als Wirtschafter fahrlässig. Umsatztag des Gesamtprodukts kann nur der Tag sein, an dem einerseits der Preis vereinbart wird, andrerseits die Ware fertiggestellt ist. In diesem Falle kann auch die Zahlung nur nach dem Umsatztage erfolgen, denn sie bezieht sich auf das Fertigerzeugnis. Anders ist es, wenn schon vor der Fertigstellung der Ware, wie im vorhergehenden Falle bei dem Schiffsbau, Zahlungen erfolgen, dann bedeutet dies Zerlegung des Gesamtumsatztages in Einzelumsatztage für die einzelnen Kostenteile.

Betrachten wir den Verkauf auf Bestellung bei Zahlung am Umsatztage, so ergibt sich, daß die Aufschläge für die Wertänderung der Kostenteile so hoch sein müssen, wie diese Wertänderungen. Der Verkäufer wird imstande sein, die Einzelveränderungen zu ermitteln und sie dem Käufer nachzuweisen, wenn dieser sich ausbedingt, daß ihm Einblick in die Kostenrechnung gewährt werde. Beim Verkauf auf Kredit liegt doch infolge des Prinzips der Wertgleichheit und der Ausgleichbarkeit weiterer Kostenwertschwankungen durch Ausgleichskredite der Umsatztag am Tage der Lieferung, und für diesen Tag sind die Kostenwerte zu normieren. Das ist ja praktisch auch der letzte Termin, in dem der Käufer den endgültigen Preis erfahren muß. Wird aber mit Ratenzahlungen oder Vorauszahlungen gearbeitet, so bedeuten diese Kauf einzelner Kostenteile in dem Zeitpunkt der Zahlung und auf Grundlage des Wertes der Kostenteile in diesem Augenblick. Soweit es sich um Kostenteile handelt, die bereits in das Produkt übergegangen sind, ist die Sachlage vollkommen klar. Schwieriger wird sie nur, wenn Zahlungen über diesen Betrag hinaus erfolgen. Welcher Wert soll dann für die einzelnen Kostenteile in Betracht kommen? Welcher Tag ist dann ihr Umsatztag? Nehmen wir Lohnstunden, die im Augenblick der Zahlung auf 20 M stehen, im Augenblick der wirklichen späteren Beschaffung für das verkaufte Produkt aber auf 40 M, so ist zu entscheiden, ob bei einer Zahlung im Zeitpunkt der Bewertung mit 20 M auch dieser oder der spätere höhere Beschaffungspreis zugrunde zu legen ist. Wenn man berücksichtigt, daß der Unternehmer, welcher die Zahlung empfängt, unter allen Umständen in diesem Zeitpunkt, soweit das seine Produktionsverhältnisse zulassen, für irgendein in Arbeit befindliches Erzeugnis Arbeitsstunden braucht und sie aus dem erhaltenen Gelde bezahlen kann, so wird deutlich, daß auch die Wertsteigerung, welche diese Arbeitsstunden bis zum Umsatz in dem mit ihnen verbundenen anderen Produkt erfahren, gleichen Umfanges sind, wie die der Arbeitsstunden, die später für das Erzeugnis, auf das die Anzahlung im voraus gemacht wurde, gebraucht werden. Erhält dann der Unternehmer für die Ware, in die er die Arbeitsstunden zu 20 M hineinarbeitete, bei deren Verkauf den Kostenwert von 40 M, wie er für Arbeitsstunden in dem Augenblick steht, in dem sie nunmehr für das durch Anzahlung bezahlte Erzeugnis gebraucht werden, so kann er auch aus dem Erlös der einen Ware die für die andere benötigten Lohnstunden beschaffen. Folglich ist auch als Umsatztag der im voraus bezahlten Kostenteile, hier der Lohnstunden, der Tag der Zahlung zu betrachten. In dieser Erkenntnis liegt für die Preispolitik der Unternehmungen ein sehr wertvoller Fingerzeig. Sie können im Prinzip, auch wenn ihre Einstellung auf Spezialprodukte sie zwingt, auf Bestellung zu arbeiten, zu festen Preisen gelangen, wenn sie ihren Abnehmern nur auferlegen, die gesamten Kostenwerte, wie sie in der Vorkalkulation stehen, mit dem Werte dieses Kalulationstages bar zu bezahlen. Allerdings kann sich dann die Schwierigkeit ergeben, daß sich nämlich die vielen ein-

laufenden Zahlungen nicht voll real im Betriebe an dem Zeitpunkt der Zahlung anlegen lassen. Als Geldbetrag dürfen sie keinesfalls im Betriebe verbleiben, weil sie sonst der Geldentwertung ausgesetzt sind. Wohl aber kommt die Anlage in Realwerten normaler Steigerungsfähigkeit außerhalb der Unternehmung in Betracht. In der letzten Zeit waren in dieser Hinsicht besonders die Devisen im Vordergrunde. Gesamtwirtschaftlich gesehen ist das allerdings ein Nachteil, weil die Anlage flüssigen inländischen Kapitals in Devisen eine Schwächung der inländischen Kapital- und Produktivkraft bedeutet. Aber es fehlt ja nicht an anderen Anlagegelegenheiten realer Art auch in der inländischen Wirtschaft. Sicherlich würden viele Käufer in der Gegenwart den Tageswert der Kosten plus angemessenem Gewinn lieber bei Bestellung zahlen, als nach mehreren Monaten mit Zuschlägen bedacht zu werden, von denen sie nicht wissen, ob sie in der Lage sein werden, sie auch zu zahlen. Ein Betrieb, der sich so einstellen wollte, würde in bezug auf die vorausbezahlten Kostenteile zum Lohnbetrieb, er brauchte sie nicht mehr aus eigenen Mitteln zu finanzieren; allein eine gewisse Gefahr träte dann für ihn ein, wenn der Strom der Bestellungen unter Vorauszahlung einmal stockte. Dann könnten nur mit plötzlicher Zufuhr von Eigenkapital genügend Mittel verfügbar werden, um auf der Grundlage neuer Preispolitik mit Zahlung am Umsatztage die entstehende Lücke zu stopfen.

E und F. In der Gegenwart spricht man recht viel von der Kalkulation in Dollar oder einer anderen hochwertigen Währung einerseits und in Goldmark andrerseits. Demgegenüber ist zu betonen, daß es eine Kalkulation in solchen Werten nur in dem Umfange geben kann, wie sie Kosteneingangswerte oder Tageswerte darstellen. Wenn eine Textilfirma Baumwolle in Dollar kauft, so kann sie natürlich diesen Kostenwert auch in ihrer Kalkulation benutzen und etwa feststellen, daß in einem bestimmten Stück baumwollenen Zeuges ein gewisser Dollarwert an Rohstoff steckt. Sie kann auch diesen Rohstoff in der Kalkulation mit seinem Tageswerte, jedoch nicht nur dem des Dollars, sondern auch dem des Rohstoffs im Zeitpunkt des Umsatzes einsetzen. Indessen wird das ebensogut in dem Börsenpreis der Baumwolle an deutschen Börsen zum Ausdruck kommen, weil dort ja sowohl jede Änderung des Devisen-, wie auch des Baumwollkurses im Produktionslande berücksichtigt wird. Wollte man aber etwa Inlandslöhne in fremder Währung einkalkulieren, solange sie in Inlandswährung bezahlt werden, so wäre das nichts als Spielerei, denn man hätte doch in jedem Falle von den Verschiebungen dieser Löhne im Inlande auszugehen und könnte bestenfalls die in Betracht kommenden Tageswerte am Anschaffungs- wie Umsatztage in Dollar umrechnen, ebenso wie die dazwischenliegenden Differenzen, denn maßgebend kann nur die Preisbewegung des Lohnes sein. Das einzig logische Verfahren ist der Aufbau der gesamten Kalkulation auf dem Gelde, in dem die Hauptmasse der Kostenteile bezahlt wird und auch, wenn die Mehrheit der Kostenteile in Devisen bezahlt würde, so müßte doch solange ein Kostenwert in Mark ermittelt werden, als man den Erlös in Mark empfängt. Allerdings ist die Entwicklung der deutschen Wirtschaft auf dem besten Wege, zu einer Geldzirkulation in ausländischen Zahlungsmitteln überzugehen, weil anscheinend die verantwortlichen Wirtschaftspolitiker nicht genügend Stärke aufbringen, um das Vertrauen in die deutsche Währung im Inlande aufrechtzuerhalten. Wenn nicht die neue Devisenverordnung wieder versuchte, auf dem Zwangswege zu hemmen, wäre es durchaus möglich, daß in absehbarer Zeit der Verkehr das täte, was die Reichsbank zu tun unterläßt, nämlich eine stabile Währung zu schaffen, indem allmählich soviel Dollarnoten in Umlauf kommen, daß damit alle Zahlungsbedürfnisse bestritten werden können. Allerdings würde gerade der konsequente Ausbau der Selbstkostenrechnung mit dem Kostenwerte des Umsatztages die Gefahren der unstabilen Währung sehr stark mindern und dadurch die Erhaltung der Markwährung begünstigen. Wenn man aber gleichzeitig über den Wucherbegriff und die Wuchergesetzgebung die Rechnung mit dem unerträglichen Anschaffungswert der Kosten vorschreibt, so darf sich niemand wundern, wenn die am Wirtschaftsverkehr beteiligten Kreise ihrerseits dadurch Kapitalerhaltung treiben, daß sie aus der unstabilen Inlandswährung und auch aus den verlustreichen Anlagen in inländischer Produktion fliehen und die Kapitalanlage in ausländischen Geldzeichen und Guthaben vorziehen.

Weiter ist zu untersuchen, wieweit eine Kalkulation in Goldmark in der Gegenwart in Betracht kommen kann. Zunächst müssen wir feststellen, daß es in der Gegenwart eine Goldmark nicht gibt. Allenfalls könnte man aus dem gesetzmäßigen Goldgehalt der früheren Goldmark über den Wechselkurs auf ein Land mit freier Goldwährung heute ungefähr den Wert des Goldquantums, das in einer Goldmark steckt, ermitteln und in Papiermark ausdrücken, aber das wäre eine unsichere Rechnung, weil auch die Wechselkurse nicht so einheitlich laufen, denn die absolute Freiheit der Goldwährung ist doch auch in den Ländern hoher Wechselkurse nicht immer gewahrt. Ferner sind die Arbitragekosten sehr viel höher geworden als vor dem Kriege, so daß daraus erhebliche Mehrabweichungen resultieren. Man würde zu einer Art von Goldmark gelangen, wenn in Deutschland ein Goldpreis oder ein Goldagio in Papiermark notiert würde. Bisher haben wir Ansätze in dieser Richtung in dem Goldankaufspreis der Reichsbank, der aber immer recht stark hinter dem Arbitragewerte des Goldes herzuhinken pflegt, weil er nicht aus einem freien Markte herauswächst, sondern erst von einer amtlichen Stelle unter Berücksichtigung der Wechselkurse nachträglich aufgestellt wird. Ebenso ist die Sachlage mit den Goldaufschlägen, welche auf die Einfuhrzölle erhoben werden. Das Entscheidende ist, daß in Deutschland die sämtlichen Preise der

inländischen Kostenteile noch in Papiermark normiert werden. Man müßte also, auch wenn man ein richtiges Maß für die Goldmark hätte, doch die Papiermarkpreise erst in Goldmark umrechnen, um Goldmarkpreise zu haben. Dann wäre im übrigen trotzdem die Differenz zwischen Tageswert der Kostenteile am Beschaffungstage und am Umsatztage in der Kalkulation zu berücksichtigen, so daß die Goldmarkrechnung nur einen Umweg darstellte. Erst wenn durch eine Reform der Währung wieder mit Goldmark im Inlande gerechnet wird, ist es möglich, auch alle Kostenwerte in dieser Größe auszudrücken, aber leider ist dazu noch wenig Hoffnung vorhanden. Vor allem ist der Begriff Goldmark noch durchaus verschwommen, obgleich der Versailler Vertrag so stark auf ihm aufbaut. Mir konnte vor einiger Zeit ein deutscher Reichsminister, kurz bevor er zu entscheidenden Verhandlungen mit der Entente reiste, in denen man über den Betrag der deutschen Schulden verhandeln wollte, nicht sagen, was denn eigentlich die im Versailler Vertrage so oft zitierte Goldmark sei. Vollkommen falsch wäre es auch, wenn man als Goldmarkgröße etwa die Veränderungen der Generalindexziffer seit 1914 betrachten wollte, denn diese braucht in keiner Weise, obgleich sie einen Durchschnitt darstellt, mit der vom Goldwerte, einem Einzelwerte, abhängigen realen Goldmark identisch zu sein. In diesem Falle, wie auch in dem der Wechselkurs- oder Goldagio-Goldmark, besteht nun auch noch die Meinung, man könne etwa die Scheingewinne beseitigen, indem auf die Anschaffungspreise der Kostenwerte für die Zeit bis zum Umsatztage die Zuschläge gemacht werden, die sich aus dem Wechselkurs, dem Goldagio oder dem Generalindex für diese Zeit ergeben. Dieser Gedankengang, welcher der Idee der Goldmarkbilanz zugrunde liegt, ist für die Kalkulation unanwendbar, denn die Einzelpreise der verschiedenen Kostenwerte verlaufen nur durch Zufall ebenso wie der dadurch gewählte willkürliche Maßstab ihrer Wertverschiebung. Steigt aber ein Kostenwert schneller als die Goldmark, so kann auch der Goldaufschlag nicht ausreichen, um die Unternehmung zu erhalten, und steigt er langsamer, so wird der Unternehmer, der mit ihm rechnet, einen Umsatzpreis herauskalkulieren, der zu hoch ist und dem Konsumenten zuviel abverlangt, so daß sich das Geschäft, das an sich wirtschaftlich möglich wäre, zerschlagen würde.

Das, was wir als Devisen- oder Goldmarkpreise gegenwärtig im Inlandsmarkte so oft finden, sind aber in der Regel nicht Werte, die in Dollar oder Goldmark kalkuliert worden sind, sondern man hat nur das Endergebnis einer Rechnung in Papiermark in Dollar oder Goldmark ausgedrückt. Damit wird dann erreicht, daß eine Kalkulation, die auf einen Zeitpunkt abgeschlossen wurde, nunmehr im Endergebnis, dem Dollar- oder Goldmarkpreise eine gewisse Anpassungsfähigkeit an die weitere Geldentwertung zeigt. Allerdings braucht diese Anpassung nicht parallel der Kostenwertgestaltung zu laufen, denn die letzte Zeit zeigte zumeist erst ein schnelles Steigen der Wechselkurse, dann deren zeitweilige Stabilisierung und hiernach erst eine allmähliche aber immer schneller vonstatten gehende Anpassung der Inlandspreise. Es ist nun durchaus möglich, daß ein Unternehmer in einem Zeitpunkt, in dem die Wechselkurse den Inlandspreisen sehr stark vorausgeeilt sind, mit den hohen Wechselkursen auf Grund der Tagespreise der Kostenteile einen Verkaufspreis ermittelt. Dann kann in dem nächsten Monat der Wechselkurs völlig stabil bleiben oder sogar sinken, während gleichzeitig die Inlandspreise der Kostenteile erheblich steigen. In diesem Falle versagt die Anpassungsfähigkeit der Preisfeststellung auf Grundlage der Wechselkurse. Allerdings auf die Dauer gesehen ist unbestreitbar, daß Inlandspreisniveau und Wechselkurse die Tendenz zeigen, parallel zu laufen, nur bergen die zwar kurzfristigen, aber doch sehr starken Abweichungen von der Regel so viele Gefahren für die Unternehmung, daß die reine Kalkulation in Papiermark auf Grund von Kostenwerten des Umsatztages ein weit besseres Orientierungsmittel ist, wenn auch die damit verbundene Arbeit etwas schwieriger sein sollte.

Wenn wir hervorheben, daß jede Form der Goldwertrechnung ungeeignet ist, den Veränderungen der individuellen Kostenwerte Rechnung zu tragen, so muß demgegenüber anerkannt werden, daß in den Goldmaßstäben eine geeignete Grundlage für die Beurteilung der Wertänderung in der Kaufkraft des Geldes liegt. Allerdings kann man auch in dieser Beziehung Unterschiede zwischen den Einzelmaßen konstatieren. Wenn wir feststellen, daß die Wechselkurse infolge der abnormen Gestaltung der deutschen Zahlungsbilanz auf Grund des Friedensvertrages die ausgesprochene Tendenz zeigen, in ihrer Höhe vor dem Inlandspreisniveau zu steigen, so ist damit schon gesagt, daß sie nicht den Durchschnitt der Kaufkraft deutscher Papiermark darstellen können, sondern ein Extrem in einem Spezialmarkte. Das braucht nicht immer so zu bleiben, aber in der Gegenwart ist es so. Demnach müßten wir als Maßstab auch das nach dem Goldgehalt der Goldmark berechnete Goldagio verwerfen, weil der Goldwert in erster Linie von den höchsten Wechselkursen abhängt. Der beste Maßstab für den Durchschnitt der Kaufkraft der Papiermark in ihrem Verhältnis zur Goldmark wird der als Durchschnitt errechnete Generalindex sein. Die Bedeutung einer Preisfeststellung auf Grundlage eines Goldmaßstabes liegt darin, daß durch ihn die Erhaltung der abstrakten Kaufkraft für Geldforderungen möglich ist. Wenn man in Goldmark auf Grundlage des Generalindex oder auch des Dollarkurses verkauft, so muß der Schuldner bei der Zahlung jeweils den Auf- oder Abschlag tragen, den der Papiermarkbetrag seit dem Umsatztage an Kaufkraftänderung erfahren hat. Allerdings würde die Anwendung der Index- oder Wechselkursklausel oder die direkte Preisstellung in Dollar, Franken, Pfund Sterling usw. die Wertgleichheit in der

Bilanz wie in der Wirtschaft stören, weil dann der Verkäufer auch Kredite erteilen kann, die nicht durch Gegenkredite ausbalanciert zu werden brauchen, aber es ist anzunehmen, daß die Wertgleichheit in der Gesamtwirtschaft wieder dadurch hergestellt würde, daß nun die von der Wechselkursgestaltung abhängigen Schuldner entweder auf den Kredit verzichten oder auf Grundlage genommener Bankkredite, die die Wertgleichheit wieder herstellen, sich am Kauftage in Devisen eindecken, um gegen Kursschwankungen gesichert zu sein.

Wir müssen also feststellen, daß die Verwendung von Goldmark oder Fremdwährungen in der Kalkulation nur dann möglich wäre, wenn jeweils alle Tageswerte der Kostenteile am Umsatztage aus der Papiermark in die neue Rechnungsgröße umgewandelt würden. Die Differenz zwischen den Anschaffungswerten der Kostenteile und dem Kostenwerte am Umsatztage braucht in Papiermark keinesfalls gleich zu sein der Wertänderung, die ein Wechselkurs oder der Generalindex ausdrückt, deshalb können letztere auch nicht brauchbarer Maßstab der Wertänderung sein. Wohl aber kann ein in Papiermark auf den Umsatztag richtig errechneter Kostenwert plus Gewinnquote als Marktpreis in Fremdwährung oder Goldmark umgerechnet werden, damit der Käufer das Risiko der Geldwertänderung auf Geldkredite zu tragen hat und der Kreditgeber gegen Geldentwertung gesichert ist. Will man dagegen in einem gegebenen Ausgangszeitpunkte auf Grund der Kostentageswerte dieses Augenblicks einen Kostenpreis und Verkaufspreis berechnen, der dann in Fremdwährung oder Goldmark ausgedrückt ein Dauerverkaufpreis sein soll, so besteht keinerlei Gewähr, daß die Bewegung des betreffenden Geldwertes parallel mit der Veränderung der Kostenwerte in Papiermark läuft. Gewinne auf solcher Grundlage ermitteln zu wollen, ist unmöglich; als Hilfsmittel der Preispolitik und Ersatz für täglich neue Preiseinstellung ist allerdings diese Methode brauchbar, ihre Benutzer müssen sich nur der Gefahren bewußt sein, die damit verknüpft sind.

Als Kernproblem der auf richtiger Kostenrechnung mit dem Werte des Umsatztages aufgebauten Preispolitik erkennen wir die Aufgabe, den erreichbaren Verkaufspreis dauernd mit der Kostenwertsumme des Umsatztages zu vergleichen. Wo der Anschaffungswert der Kostenteile nicht zeitlich mit dem Umsatztag zusammenfällt, muß die Kostenrechnung der Wertverschiebung auf die Kostenteile zwischen Anschaffungs- und Umsatztag durch Zu- oder Abschläge Rechnung tragen. Nur das ist echter Umsatzgewinn, was im Verkaufspreis über die Kostenwerte am Umsatztage hinaus erzielt wird. Ob es immer möglich ist, bei jedem Umsatz Gewinn zu erzielen, ist damit noch nicht entschieden. Da im stilliegenden Betriebe fixe Kosten dauernd laufen und Vermögensverluste durch Verlust von Kunden eintreten können, wird auch zeitweise eine Verkaufspolitik berechtigt sein, die bewußt Verluste auf sich nimmt, um den Betrieb für spätere günstigere Zeiten zu erhalten. Aber von unendlicher Dauer kann solch Verfahren nicht sein, ohne den Betrieb zu zerstören. Wer dauernd Verluste beim Umsatz erleidet, ohne ihre Höhe zu kennen, wird auch nicht in der Lage sein, alle Gelegenheiten wahrzunehmen, sobald als möglich wieder zu echten Gewinnen zu gelangen. Eine geschickte Festlegung der Preisbedingungen, insbesondere die Zerlegung des Umsatztages für das Gesamtprodukt in Einzelumsatztage für die Einzelkostenwerte kann dem Betriebe einen Vorsprung verschaffen, der ihm seine Erhaltung bei ausreichendem Umsatz erleichtert.

Die Aufgabe des Richters gegenüber den Erscheinungen der Geldentwertung.

Von A. Zeiler, Leipzig.

Darf der Richter frei schöpferisch neue Wege gehen, wo das Gesetz versagt? Der Streit über diese Frage wird nicht zur Ruhe kommen, solange die Entwicklung den Richter vor immer neue ungeahnte Aufgaben stellt. Eine solche Aufgabe von allergrößter Bedeutung für unser ganzes Wirtschaftsleben stellt der tiefe Sturz des Geldwertes. Hunderttausende fallen ihm zum Opfer, Tausende sind seine Nutznießer. In den Anwalts- und Gerichtsstuben ist die Frage alltäglich. Sie wäre noch von viel größerer Bedeutung, wenn man sich ihrer überall bewußt wäre und nicht vielfach glaubte, in stumpfer Ergebenheit das Unrecht über sich ergehen lassen zu müssen. Denn nur auf einigen Sondergebieten des Rechtslebens glaubte man bisher einen Ausgleich gegen die Geldentwertung fordern und geben zu können.

Bei den Lieferungsverträgen versucht der Lieferer, wenn die Herstellungskosten erschreckend hinaufschnellen, sich von der Erfüllung zum vereinbarten Preise loszusagen. Die Rechtsprechung, an der Spitze das Reichsgericht, hat ihm vielfach recht gegeben. Aber noch weit fehlt es, daß Einigkeit über die Voraussetzungen bestünde. Enttäuschung droht dem Lieferer, der glaubte, auf die Berücksichtigung der clausula rebus sic stantibus sicher bauen zu dürfen. Noch will das Reichsgericht den Lieferer nur dann vom Vertrag entbinden, wenn sich die Verhältnisse ganz ausnahmsweise neu gestaltet haben und die Änderung der Verhältnisse nicht schon zur Zeit des Vertragsschlusses voraussehbar war (so z. B. ein Urteil des II. Zivilsenats vom 21. Februar 1922, II 207/21; vgl. auch Warneyer, Geldentwertung und Vertragserfüllung, 1922 bei Späth & Linde, S. 9 f.). Der abziehende Pächter verlangt, auch wenn der beim Pachtende zurückgegebene Gutsbestand nur genau dieselbe Menge und Güte hat wie der vor Jahren erhaltene, daneben eine Vergütung des „Preisunterschiedes" im hundertfachen oder höheren Betrage der ursprünglichen Schätzung. Auch hier hat das Reichsgericht schon in bedeutsamer Weise gesprochen

(RGZ. 104. 394). Aber als aussichtslos gilt es, daß der Darlehnsgläubiger, der einst 25 000 M in Goldgeld hingegeben hat, heute vielleicht 50 000 M Zinsen in Papiergeld fordert. Auch ich habe, obwohl ich mich viel mit der Frage der Geldentwertung beschäftigt hatte, zunächst gemeint, hier sei keine Abhilfe möglich ohne Änderung des Gesetzes (JW. 1922. 684). Zu sehr steckt uns als Erinnerung an die verklungenen Zeiten einer wirklichen Währung die Vorstellung Mark gleich Mark im Blute.

Aber eine Entwicklung, die Hunderttausende von Wirtschaften um uns her vernichtet, muß uns schließlich die Augen öffnen. Das Wesen der Geldentwertung und ihre Erscheinungen sind einheitlich und durchziehen das Wirtschaftsleben in seiner ganzen bunten Mannigfaltigkeit. Schon daraus folgt, daß eine Abhilfe gegen ihre Folgen nur einheitlich sein darf.

In Deutschland bestand die Goldwährung. Man sagt sogar, sie bestehe noch. Freilich eine Goldwährung ohne Gold; eine Goldwährung, bei der ein immer kaufschwächer werdendes Papiergeld die Stelle des Goldgelds vertreten muß. Fast belustigend ist es, daß der Staatsgerichtshof zum Schutze der Republik veranlaßt war, sich mit der Gleichung Mark gleich Mark zu beschäftigen und der Regierung eine schwere Unterlassungssünde zu bescheinigen. Eine Zeitung war unter der Herrschaft der Verordnung des Reichspräsidenten zum Schutze der Republik u. a. wegen eines Aufsatzes „Mark ist Mark" verboten worden, der darauf hinwies, wie hier der Staat die Gläubiger seiner Anleihen um ihr Geld betrogen habe und an den Mündeln gar „zum Verbrecher geworden sei", da er sie um fast all ihr Vermögen betrogen habe „durch Aufrechterhaltung des Begriffes mündelsicher, als die Papiere längst Schund geworden waren"; die Gleichung Mark gleich Mark sei eine Lüge. Der Staatsgerichtshof wies in seiner Entscheidung vom 19. September 1922 darauf hin, daß hier zwar mancher kräftige Ausdruck gebraucht, der Inhalt des Aufsatzes aber leider wahr sei. Über das wirtschaftliche Zusammenschwinden der Staatsschulden und die darin liegende Verarmung der Staatsgläubiger sage der Aufsatz nichts anderes, als was auch Lloyd George am 4. August 1922 im englischen Unterhause gesagt hat: Deutschland habe sich durch die Entwertung der Mark seiner inneren Schuld so gut wie entledigt und Deutschlands Fabriken seien intakt und neu ausgestattet, wozu die letzten drei Jahre der Inflation benützt worden seien, wenn auch in hohem Maße auf Kosten der Arbeiter und des Mittelstandes.

Das furchtbare Unheil der Geldentwertung liegt nicht darin, daß wir heute an alle Zahlen eine, zwei, drei Nullen hängen müssen, sondern darin, daß jede neue Änderung des Geldwertstandes die verhängnisvolle Verschiebung der Einkommen und Vermögen verschärft. Es fragt sich daher, ob es gerechtfertigt und notwendig ist, mit verschränkten Armen dieser Weiterentwicklung zuzusehen.

Gewiß, auf manchen Einzelgebieten hat die Gesetzgebung Maßnahmen ergriffen, die einen Ausgleich gegen die Geldentwertung bringen. Oder wenigstens einen Teilausgleich; die neue Regelung der Miethöhe — bei der immer noch der auf den Mietaufwand entfallende Bruchteil der Jahresausgaben eines Haushalts ein verschwindender Teil dessen ist, was man früher dafür zu zahlen hatte — war ja doch nur durch die fortbestehende und immer gründlichere Entrechtung des Hypothekengläubigers möglich. Gerade dadurch aber, daß hier eingegriffen wird und dort nicht, besteht die Gefahr einer vermehrten Verwirrung. Und ebenso ist es, wenn die Rechtsprechung nur hier glaubt helfen zu können und dort sich machtlos fühlt.

Je mehr die Geldentwertung fortschreitet, um so dringender tritt die Notwendigkeit zutage, hier mit einheitlicher Waffe entgegenzutreten. Ich habe hier nicht die Pläne im Auge, die durch eine „Stabilisierung der Mark" oder durch eine Devalvation gewissermaßen mit einem Schlage dem Übel ein Ende machen wollen. Auch wenn sich die Widerstände gegen solche Pläne überwinden lassen und wenn die neuen Maßnahmen wirklich ein wertbeständiges Geld bringen, so schaffen sie doch nicht die Erscheinung aus dem Wege, daß die jetzt bestehenden Ansprüche in Zeiten verschiedensten Geldwertes entstanden sind und darum verschiedene Bewertung fordern. So bleibt die Aufgabe, vor die wir uns heute gestellt sehen, nach wie vor bestehen.

Fassen wir aber den Ausgleich gegen die allgemeine Geldentwertung als einheitliche Aufgabe, so gibt das einen außerordentlich weiten Ausblick. Dann kann auch bei den Gebieten nicht Halt gemacht werden, bei denen heute viele noch gar nicht an die Möglichkeit eines Ausgleiches denken, insbesondere also nicht bei dem weiten Gebiet aller Darlehen und darlehnsähnlichen Rechtsverhältnisse. Je allseitiger der Ausgleich durchgeführt wird, um so höher ist die Möglichkeit, ihn durchzuführen, um so höher die Gerechtigkeit der Wirkungen des Ausgleichs.

Die Einheitlichkeit des gebotenen Eingriffes folgt denknotwendig aus dem Wesen der Erscheinung, folgt daraus, daß der Wertmesser sich gewandelt hat. Die Bezeichnung Mark ist geblieben, aber der Wert, die wirtschaftliche Kraft, die Sache, ist eine andere. Wer vor zehn Jahren 1000 M hingegeben hat, soll nicht mit den 1000 M von heute sich abspeisen lassen müssen. Es ist ein Hokuspokus, wenn man die 1000 von heute für die 1000 von ehedem setzt.

Der Gesetzgeber hätte längst die Möglichkeit gehabt, den Ausgleich als allgemeine Maßnahme anzuordnen. Es ist nicht geschehen. Je länger er zögerte, um so schwerer wurde es. Gewiß würden sich, wenn der Gesetzgeber einzugreifen versuchte, überallher selbstsüchtige Widerstände aus den Reihen der Nutznießer der Geldentwertung erheben. So würde, wenn wir auf eine Tat des Gesetzgebers zu warten hätten, das Unheil weiter um sich greifen, bis das letzte Opfer gefallen ist.

Um so wichtiger ist die Frage, ob der Richter Recht und Möglichkeit hat, den Knoten zu lösen.

Daß der Richter schon manchen Weg der Abhilfe gefunden hat, wurde eingangs erwähnt. Aber er glaubte sich anderwärts außerstande, einzugreifen. Daß die Finanzgerichte — der Reichsfinanzhof und das preußische Oberverwaltungsgericht — für die Steuer aus Gewinn, aus Vermögens- und Wertzuwachs, meinten an der Gleichung Mark gleich Mark auch bei höchster Entwertung des Geldes festhalten zu müssen, wäre meines Erachtens nicht einmal durch die Eigenart der angewandten Gesetze als Finanzgesetze notwendig gewesen; denn schließlich kann auch kein Steuergesetz einen wirtschaftlichen Unsinn und höchste Ungerechtigkeit wollen. Aber erst recht schlimm ist es, wenn man außerhalb der Steuergesetze keinen Weg sieht, die Geldentwertung zu berücksichtigen. Lehrreich ist der im RGZ. 102. 98 mitgeteilte Fall: Vor dem Kriege war ein Haus um 19 000 M zum Kaufe angeboten worden, die Annahme stand dem Käufer bis zum Jahre 1922 offen. Im Jahre 1920 erklärte er die Annahme (zum Preise von 19 000 M). Der Verkäufer wollte nun aber an den Vertrag nicht mehr gebunden sein, weil das Haus jetzt 52 000 M wert wäre. Das Oberlandesgericht gab dem Verkäufer recht, das Reichsgericht dem Käufer. Aber die 19 000 M der Vorkriegszeit waren bis zur Annahmeerklärung unter dem Einflusse der allgemeinen Geldentwertung jetzt vielleicht auf das 5fache der Betragshöhe gestiegen, das wäre auf 95 000 M, und an die Stelle der 19 000 M wäre folgerichtig für das Vertragsverhältnis einfach dieser Betrag getreten. Der Wert des Hauses war mit 52 000 M hinter der Geldwertentwicklung erheblich zurückgeblieben. Der Käufer konnte das Haus haben, wenn er bereit war, es um 95 000 M zu nehmen; er konnte es auch billiger haben, wenn der andere mit den 52 000 M zufrieden war, auf die jetzt die Schätzung ging. Das wäre eine Lösung des Falles gewesen, die von der Geldseite her an die Aufgabe herantritt. Die 19 000 M aber, die der Käufer unter Billigung des Reichsgerichts bot, waren an wirtschaftlichem Werte weit weniger als das Entgelt, das der Verkäufer nach dem Vertrag bekommen sollte. Unsere Lösung aber wäre allgültig, wo immer der Ausgleich der allgemeinen Geldentwertung in Frage kommt.

Die Geldentwertung ist nun nicht von gestern auf heute gekommen, sondern allmählich, wenn auch schließlich immer mehr sich überstürzend. Daraus folgt, daß jeder Geldanspruch, mag er einen Rechtsgrund haben wie immer, gewertet werden muß nach dem Verhältnis des Geldwertes zur Zeit der Entstehung und zur Zeit der Teil- oder Volltilgung. Das gibt die „abstufende Wertung", wie ich sie anderwärts eingehend begründet habe (JW. 1922. 684) und auch Staatssekretär Dr. Mügel sie fordert. Dieser freilich glaubt die Maßnahme nicht auf die Vergangenheit anwenden zu können, während ich vor dieser Folgerung nicht zurückschrecke. Ich habe gewissermaßen das Recht dazu, hier kühner aufzutreten. Mügel will als Maßstab der Wertung die Auslandsvaluta nehmen. Das gäbe für die bestehenden Ansprüche ungeheuerlich hohe Beträge. Eine abstufende Wertung von solchem Ausmaß scheint mir allerdings unmöglich. Ich wähle statt dessen den weit bescheideneren Maßstab des Volkswohlstandes, wie sich dieser zahlenmäßig in dem auf den Kopf der Gesamtbevölkerung berechneten Durchschnittseinkommen ausdrückt. Dieser Maßstab scheint mir der Sachlage angemessen; er würde in unserer Zeit eines sonst ungehemmt spielenden Auseinanderstrebens der Einzelwirtschaften bis zu einem erheblichen Grade die Klüfte einebnen, die jene ungehemmte Entfaltung der wirtschaftlichen Kräfte reißen muß. Der während des Krieges in das Steuerwesen eingeführte Gedanke, daß als vermehrt jedes Vermögen gelten müsse, das nicht um mehr als 10 % gesunken ist, führt in seiner folgerichtigen Anwendung schließlich zu einer abstufenden Wertung aller Geldansprüche nach dem Maß des Volkswohlstands. Freilich entbehren wir heute noch der Verhältniszahlen des Maßstabs, den ich vorschlage. Aber die Regierung hat die Pflicht, sie uns zu schaffen. Und solange wir sie nicht haben, mögen schließlich als brauchbarer Notbehelf die Reichsteuerungszahlen dienen. Dann braucht die Rechtsanwendung nicht auf jene zu warten.

Daß nun eine abstufende Wertung dieser Art auf wichtigen Gebieten des Wirtschaftslebens schon heute Inhalt des geltenden Rechtes ist, habe ich a. a. O. (JW. 1922. 684) dargelegt. Aber dürfen wir an der Grenze dieser Gebiete Halt machen, oder soll nicht vielmehr derselbe Gedanke auch Anwendung finden für das Wirtschaftsrecht im ganzen, so daß er nicht nur für die Schuldverhältnisse gilt, bei denen noch Leistung und Gegenleistung sich unerfüllt gegenüberstehen (für das „Synallagma"), sondern auch für die noch ausstehende einseitige Geldleistung des Schuldners, so daß also der Gläubiger, dem der Schuldner heute für die einst empfangenen 1000 Doppelkronen hohnlächelnd 1000 Zwanzigmarkscheine hinzählen will, berechtigt wäre, den Bettel gebührend zurückzuweisen?

Daß auch in Österreich die Frage lebhaft erörtert wird, versteht sich von selbst. Freilich ist es auch dort noch nicht gelungen, sie zu lösen. Aber der Präsident des Obersten Gerichtshofes, Dr. Roller, tritt kräftig für eine Lösung ein, die ungefähr im Sinne meiner Auffassung liegt. Er will freilich im einzelnen Falle den Richter unter Berücksichtigung aller Verhältnisse (also insbesondere der Vermögenslage von Gläubiger und Schuldner) darüber bestimmen lassen, welcher Zahlenbetrag des geschuldeten Darlehens an die Stelle des einst vereinbarten zu treten habe. Es will mir aber scheinen, als ob eine solche in die Hand des Richters gelegte Allmacht unerträglich wäre, ungeheuer auch die Wirkung des Zufalls. Auch könnte dann in keinem Falle einfach durch Umrechnung der jeweils geschuldete Betrag gefunden werden, immer erst wäre das Gericht darum zu fragen.

Wir müssen freilich noch kräftig umdenken lernen, bevor wir zu einer den wirtschaftlichen Notwendigkeiten Rechnung tragenden Rechtsprechung kommen. Man sollte es nicht für möglich halten, daß z. B. noch immer ein Schuldner, der seit Friedensschluß im Verzug ist, sogar böswillig im Verzug ist, nur zu demselben Zahlenbetrage des Schadens verurteilt wird wie vor dem Kriege. Da kann ja niemand besseres tun als die Zahlung verweigern. Alle Kosten des Rechtsstreits sind ein lächerlich geringer Betrag gegenüber dem, was der bösgläubige Schuldner einspart, wenn er erst zwei oder drei Jahre nach Fälligkeit seines Anspruchs zu zahlen braucht. Diesem ungeheuerlichen Mißstande müßte es, sollte man meinen, nicht schwer sein entgegenzutreten.

Aber auch sonst scheint mir eine Lösung, die allen Wirren der Geldentwertung von der Geldseite her beizukommen sucht, durchaus in der Richtung jener Rechtsprechung zu liegen, die auf einzelnen Gebieten bereits ihre segensreiche Tätigkeit entfaltet hat. So heißt es z. B. in der Entscheidung des III. Zivilsenats des Reichsgerichts vom 22. November 1921 (III 171/21, Warn. RSpr. 1922 Nr. 86): Der verklagten Kraftwagenfabrik könne nach Treu und Glauben nicht zugemutet werden, Tausende von Wagen zu den gestiegenen Preisen herzustellen und ständig steigende Millionenverluste auf sich zu nehmen; denn bei dem Vertragsschluß sei es zweifellos nicht gewollt gewesen und habe verständigerweise nicht gewollt sein können, daß der Käufer schließlich einen Wagen erhielt, dessen Wert den seiner Gegenleistung etwa um das Vierfache überstieg. Sehr richtig; aber wenn es hier zurückgewiesen wird, daß der eine Teil auf Kosten des anderen schweren Schaden leide, so ist nicht einzusehen, wie es im Rechte begründet sein sollte, daß der Schuldner gegen die freilich schon vor Jahren empfangene Leistung jetzt eine Gegenleistung sollte machen dürfen, deren Wert nicht mehr den fünfzigsten oder hundertsten Teil des Empfangenen bildete. Die Gleichung Mark gleich Mark ist doch längst zum Trugbild geworden. So hat auch das Reichsgericht (VI. Strafsenat) in seiner Entscheidung RGSt. 56. 309 dargelegt, wie schon durch das Reichsgesetz vom 4. August 1914, betreffend die Änderung des Münzgesetzes, die Goldwährung durchbrochen wurde und der „Wert" einer Doppelkrone schließlich in Papiermark ausgedrückt auf ein starkes Vielfache des Nennbetrags angewachsen ist. Soll also, wenn § 607 BGB. den Empfänger eines Darlehens verpflichtet, dem Darleiher das Empfangene „in Sachen von gleicher Art, Güte und Menge zurückzuerstatten", der Richter der Trugvorstellung Mark gleich Mark folgen und, wie wenn ihm aller Einblick in die Welt der Wirklichkeit verschlossen wäre, sagen müssen, was der Schuldner heute in derselben Zahlenhöhe zurückgebe, sei die „gleiche Art und Güte"? Über dem Wahn steht die wirtschaftliche Wirklichkeit.

Oder stellen wir uns einmal vor, ein Gesetzgeber hätte bewußt eine Geldordnung geschaffen, die Hunderttausende von Wirtschaften vernichtet in der ausgesprochenen Absicht, Tausende damit zu bereichern. Sollte der Richter verpflichtet sein, ein solches „Recht" anzuwenden? Gewiß, der Gesetzgeber kann das Geldwesen regeln. Aber seine Macht ist nicht unbegrenzt. Eine Ordnung solcher Art, die den einen Volksteil ausräubert, um einem anderen die Taschen zu füllen, dem einen ein Wohlleben bietet, während sein Gläubiger verhungert, wäre unsittlich in unerhörtem Maße. Wie aber, wenn diese Ordnung — vom Gesetzgeber freilich nicht gewollt, nur aus Schwäche geduldet — aus dem Fortbestande eines buchstäblich aufgefaßten Gesetzesrechts mit Notwendigkeit folgt? Auch da wird der Richter nicht den Wortdienst über die Pflicht setzen, eine g e r e c h t e Entscheidung zu treffen. So wird er dazu kommen müssen, den Betrag eines Geldanspruchs abstufend zu werten, statt dem Götzen der Zahlengleichheit zu opfern.

Freilich, dadurch, daß der Gesetzgeber jahrelang untätig geblieben ist und auch der Richter die ihm gestellte Aufgabe nicht erkannt hat, sind verheerende Folgen über Ungezählte bereits hinweggefegt. Was geschehen ist, kann nicht ungeschehen gemacht werden. Aber das rechtfertigt nicht, dem Unheil auch für die Zukunft weiter freien Lauf zu lassen. Dem Gläubiger aber, der wegen der bis heute herrschenden Rechtsübung Zinsen und Hauptgeldleistung in dem entwerteten Papiergeld hat annehmen müssen, blieb dabei der Anspruch auf Ergänzung der unvollständigen Leistung erhalten. Weder § 363 BGB. noch die Erteilung einer Quittung nimmt ihm den Anspruch. Anders natürlich, wenn bei Empfangnahme der Leistung bewußt ein Strich unter die Rechnung gemacht (ein förmlicher Erlaßvertrag geschlossen) wurde oder etwa sonst besondere Umstände vorlagen, die jener Nachforderung entgegenstehen.

Dem Richter ist die Macht gegeben, die schweren Härten einer nie erlebten Wirtschaftsentwicklung auszugleichen. Entschließt er sich dazu, die Geldansprüche nach einem wirklichen Maßstabe statt nach einer Scheinwährung zu werten, so ist es von nebensächlicher Bedeutung, ob man darin eine „richterliche Rechtschöpfung" findet. Viel wichtiger als diese Frage ist, d a ß er verantwortungsbewußt die Geldentwertungsfrage löse. Eine übergroße Ängstlichkeit des Richters gegenüber dieser Aufgabe liefert auch fernerhin noch Hunderttausende ans Messer.

Freilich, darf uns der Ausgleich gegen die Folgen der Geldentwertung ein Ziel bilden, „aufs innigste zu wünschen"? Ein bekannter Volkswirt hat ein Bedenken gegen die abstufende Wertung geäußert, das noch einige Worte fordert. Unser Gedanke beruht darauf, daß in einer Zeit des wirtschaftlichen Niederganges, der für das Volk in seiner Gesamtheit notwendig einen Rückgang der Lebenshaltung bedeutet, die Folgen des Rückganges auf die Schultern aller gelegt werden müßten, nach einem gerechten Maße der Verteilung — so daß (fügt jener Volkswirt bei) „im Interesse der Ge-

samtheit alle gesunden und noch nicht absterbenden Teile auch vollends krank gemacht und zum Absterben gebracht würden und aus Deutschland ein großes allgemeines Krankenhaus entstünde". Trotz dieser abfälligen Fassung der Folgen unseres Vorschlages ist daran festzuhalten. Nehmen wir einmal an, das deutsche Durchschnittseinkommen wäre zahlenmäßig eben halb so stark angewachsen wie die Teuerung (so daß unsere Lebenshaltung, sofern wir nicht von den Ersparnissen eines glücklicheren Wirtschaftsstandes zehrten, im Durchschnitt auf das halbe Maß herabgedrückt wäre), so darf nicht eine Wirtschafts- und Rechtsordnung gelten, bei der das Mißverhältnis von Einkommensentwicklung und Preisgestaltung nur einen Teil des Volkes trifft. Geht es abwärts, so sollen nicht einzelne gefliessentlich vor diesem Schicksal bewahrt werden. Wir alle wollen auch wieder zusammenarbeiten, die Wirtschaft wieder zu heben — wenn man uns die Möglichkeit dazu läßt. Was die abstufende Wertung brächte, ist nichts weiter als eine andere, eine gerechtere Verteilung dessen, was das Volk in seiner Gesamtheit erarbeitet. Sie schafft nicht neue Werte, aber sie ist ein Heilmittel für unsere kranke Wirtschaft. Denn krank ist diese gerade dadurch, daß die Erträge der allgemeinen Arbeit einer Minderheit in unverhältnismäßig stärkeren Anteilen zufließen, andere Wirtschaften aber in ungeheurer Zahl entrechtet und zugrunde gerichtet werden.

Geldentwertung, Lohnbewegung und absolutes Wertmaß.

Von Eduard Rebhan, Wien.

(Schluß.)

Wie ändert sich dies nun, wenn die Messung der Leistung mit papierenen Zahlungsmitteln statt mit *E*-Einheiten erfolgt. Kann der Unternehmer den Verkaufspreis der Waren erhöhen, dann wird er die Mehrforderungen seiner Arbeitsteilnehmer auf seine Abnehmer überwälzen, denen es ihrerseits wieder freisteht, sich mit einem eingeschränkten Standard of life zu begnügen oder weiter zu überwälzen. Kann er dies nicht, dann steht ihm noch folgender Weg frei, mit dem er gleichzeitig auch die Betriebssperre umgeht. Er druckt auf das Zahlungsmittel, welches er seinen Teilnehmern auszufolgen hat, und welches den Wert $2E$ repräsentiert, einfach $3E$ auf, womit er ihre Forderungen befriedigt hat. Diese merken bald, daß sie für ihre Scheine nur die Werte von ca. $2E$ kaufen können und treten wieder mit neuen Forderungen auf. Da sie nun zu wissen glauben, daß sie für ihre Scheine nur etwa $^2/_3$ von der Summe erhalten, auf welche sie lauten, so verlangen sie, um sicher zu gehen, $6E$. Der Unternehmer druckt $6E$ auf dieselben Scheine, und nun wird bald von den Teilnehmern mühselig herausgerechnet, daß sie für ihre Scheine nur $^1/_3$ von dem erhalten, was darauf steht. Und so geht die Täuschung weiter. Der Unternehmer weiß, daß er nicht mehr geben kann oder will, als sein Unternehmen produziert, das sind die $2E$ pro Kopf. Und die Teilnehmer, anstatt nach dem wahren Wert ihrer Leistung zu rechnen, lassen sich durch statistische Zentralämter die vermeintliche Entwertung ihrer Zahlungsmittel durch Indexziffern errechnen. Durch nichts wird die bekannte „Schraube ohne Ende" besser symbolisiert, als durch diese Indexziffern.

Da unsere Wirtschaftskörper nicht in sich geschlossen sind, sondern jeder irgendwie mit der Weltwirtschaft zusammenhängt, so treten praktisch zwei Komplikationen hinzu: 1. ist die Rechnung dadurch erschwert, daß die Gegenwirkung der Pression sich in Gebiete fortpflanzen kann, welche außerhalb des Wirtschaftskörpers gelegen sind und daher schwer zu bestimmen ist, und 2. daß nach jeder neuen Ausgabe einer derartigen Scheinfälschung ein großer Teil der Wirtschafter nicht weiß, daß er neuerlich verwässerte Scheine in die Hand bekam und auch den Grad der Verwässerungen nicht zu bestimmen vermag. Ein anderer Teil der Wirtschafter wird daher immer geneigt sein, diesen Grad noch zu überschätzen. Der erste Teil, der größenteils aus den konservativen, kleinbürgerlichen Patriziern besteht, wird dazu neigen, Gegenstände mit in Wirklichkeit stabileren Werten, Inventarstücke ihres ehemaligen Standard of life in Papierwerte umzusetzen und sich an der scheinbaren Bereicherung zu erfreuen, der zweite Teil, die von der Konjunktur getragenen Geschäftsleute, trachten, die von den anderen abgestoßenen, existenzwichtigen Artikel an sich zu bringen und unter Vorspiegelung einer weiteren, übertriebenen Verschlechterung der papierenen Zahlungsmittel zu stark überhöhten Preisen zu verkaufen. Das sind die bekannten Wirkungen der durch die Verwässerung bedingten Verschleierung des wahren Wertes der Zahlungsmittel: Die Ausnützung der Spannung zwischen den beiden durch die Unklarheit erzeugten Meinungsgegensätzen.

Weiter ergibt sich, daß keineswegs, wie immer betont wird, nur die Notenpresse und diese allein das Grundübel der Geldverschlechterung ist. Die Notenpresse ist nur der Exponent der willkürlichen Pressionen erhöhter Gegenwerte für konstant bleibende Leistungen innerhalb desselben Wirtschaftskörpers. Nicht die Erhöhung der Produktion allein kann sie zum Stillstand bringen, sondern nur die richtige Abmessung von Leistung und Gegenleistung durch ein feststehendes, mit den wichtigsten Lebensfunktionen zusammenhängendes Maß. Die Notwendigkeit der Arbeit der Notenpresse kann ebensogut dadurch bedingt sein, daß das Standard of life der Teilnehmer zu hoch bemessen ist. Sie kann durch Einschränkung desselben genau so zum Stillstand gebracht werden, wie durch Intensivierung der Betriebe, Verbesserung der Arbeitsmethoden usw. Nur für den Fall als wir darauf bestehen, das Standard of life in der gleichen Höhe beizubehalten, muß die Pro-

duktion gesteigert werden, um die Notenpresse stillzulegen.

Der ehemalige ungarische Finanzminister Hegedüs hat die Notenpresse zum Stillstand gebracht, indem er Hand in Hand mit den großen Abgaben, die er als Kapitalreserve für die Übergangszeit brauchte, die rücksichtslose Verschärfung der Arbeitslosenfürsorge und die Ermäßigung der Arbeitslöhne durchgeführt hat. Das bedeutet gewaltsame Reduktion des Standard of life zugleich mit Erhöhung der Produktion. Das Mittel war natürlich ausreichend.

Darstellung der Wertbewegung in modernen Staatskörpern.

Zur Veranschaulichung der vollkommen gesetzmäßigen Zwangsläufigkeit der vorangegangenen Erwägungen dient das Schaubild Fig. 5. Es zeigt den Kreislauf der Werte, ausgedrückt in den üblichen Zahlungsmitteln durch die verschiedenen Wirtschaftsgruppen eines modernen Staatswesens.

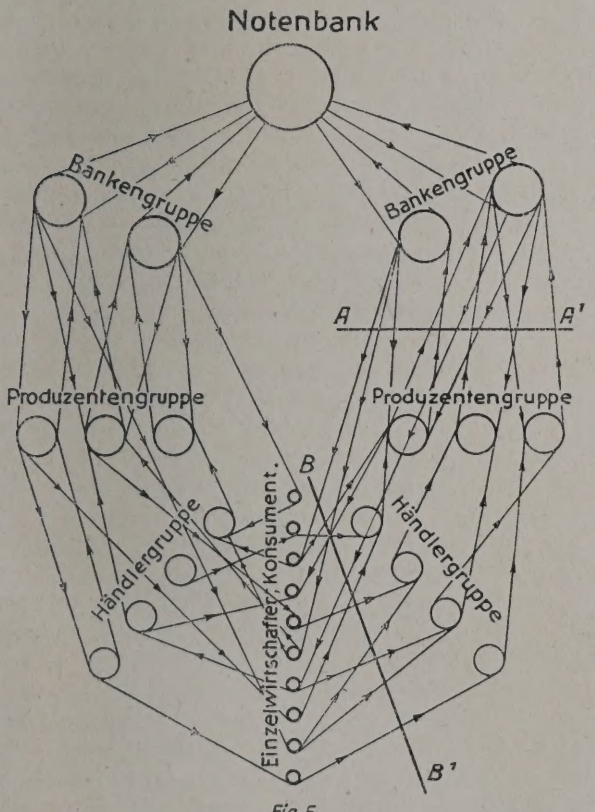


Fig. 5.

Die Darstellung ist übergeführt in ein hydrodynamiches Problem, welches alle Bedingungen der Wertzu- und -abflüsse lückenlos erfüllt. Die Individuen einer jeden Gruppe sind gedacht als Flüssigkeitsbehälter von bestimmter Größe. Die Flüssigkeit symbolisiert die Werte. Jedes Individuum tritt mindestens einmal als Käufer und einmal als Verkäufer auf und behält die Wertdifferenz als Kapitalaufspeicherung in seinem Behälter. Das Grundprinzip ist, daß jedes Individuum auf die Dauer, d. h. bei Ausschaltung der angesammelten Werte, nur soviel Wertmassen von sich weitergeben kann, als es empfangen hat. Dabei ist es gleichgültig, ob die zum Kauf bzw. Verkauf gelangten Wertobjekte Materialien, Inventarstücke oder körperliche und geistige Arbeit sind. Die Bedingung für jedes Individuum, sich dem Wirtschaftskörper einzufügen, ist, daß jedes mindestens ebensoviel Wertmassen an sich zu ziehen vermag, als es von sich geben muß, um sein Standard of life auf der Basis von E zu fristen. Das ist das hydrodynamische Gleichgewicht, welches durch die Wertgleichung E-Leistung = E-Existenzminimumbedarf ausgedrückt ist. Dabei kann jedes Individuum die Wertzuflüsse aus einer Zuleitung erhalten und aus mehreren weitergeben oder umgekehrt, wenn nur das Grundprinzip gewahrt ist, daß die Summe der zufließenden Mengen gleich ist der Summe der abfließenden Mengen. Physikalisch ausgedrückt, muß in jedem Summenquerschnitt AA' oder BB' das Produkt (Summe Querschnitt $\times$ mittlere Geschwindigkeit) eine konstante Größe sein. Die angezogenen und abgestoßenen Wert- (Flüssigkeits-) Mengen sind in Fig. 5 durch entgegengesetzte Pfeilrichtungen dargestellt. Es entsteht also ein doppeltes Leitungsnetz von gleichen Durchflußmengen mit entgegengesetzten Strömungsrichtungen, wie es schematisch in Fig. 6 dargestellt

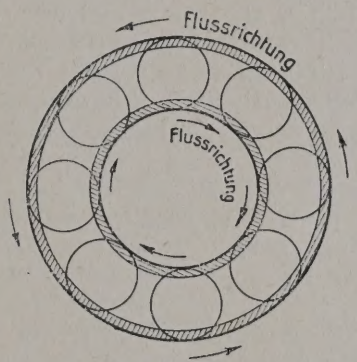


Fig. 6.
Durchflussschema.

erscheint. Der Summenquerschnitt der einen Flußrichtung sei Q, der der anderen Richtung Q', die zugehörigen mittleren Geschwindigkeiten V bzw. V', so ergibt sich das allen Technikern geläufige Grundgesetz $QV = Q'V' = K$ (kst.). Da nun die beiden Durchflußsysteme durch Behältergruppen miteinander verbunden sind, so könnte das Gleichgewicht auch eintreten, wenn überhaupt keine Strömung stattfindet, da die gleichen und entgegengesetzt gerichteten Kräfte sich in ihrer Wirkung aufheben. Wir wissen aber, daß jedes Individuum im Durchschnitt mindestens die Wertmenge E an sich ziehen und wieder abstoßen muß, um leben zu können. Und das ist die treibende Kraft, die eine Strömung bewirkt. Die kleinste Geschwindigkeit, mit der die Strömung bei fixem Querschnitt vor sich geht, ist also gegeben durch das Produkt: (Summe Kopfzahl $\times$ E) für sämtliche Individuen eines jeden Querschnittes. Je größer das durchschnittliche Standard of life, desto größer die Durchflußmenge pro Zeit-

einheit. Die Durchflußmenge ist ein Maß für das durchschnittlich mögliche Standard of life: Auch die praktische Möglichkeit eines derartigen hydrodynamischen Systems kann nicht in Abrede gestellt werden. Ist doch der Blutkreislauf des Menschen ein genaues Abbild des beschriebenen.

Will ein Behälter seinen Flüssigkeitsstand erhöhen, so kann er dies auf zweierlei Art erreichen: Entweder durch Drosseln der Abflußmenge (was nur bis zur Mindestgrenze E möglich ist), oder durch Erhöhen der Saugkraft der Zuflüsse (was unbegrenzt möglich ist). Im Wirtschaftsleben ist diese treibende Kraft der Reiz des einzelnen Wirtschafters zur Erhöhung seines Standard of life; für zusammengesetzte Wirtschaftskörper ist sie die Erhöhung des Nutzens, welche aber ebenfalls in der alleinigen Triebfeder der Erhöhung des Standard of life seiner meistbeteiligten Angehörigen gipfelt. Die Drosselung des Standard of life kann also nur immer als Mittel zum Zweck aufgefaßt werden, um dasselbe dann später um so ausgiebiger erhöhen zu können. Daher wird zur Untersuchung gleich der direkte Weg angenommen. Wird die Zuflußmenge erhöht, so muß diese Menge notwendigerweise aus einem anderen Behälter, von welchem sie stammt, abgehen. Dieser kann nun zwar nach Maßgabe seines eigenen Flüssigkeitsstandes diesen Mehraufwand bestreiten, ohne seine Zuflußmengen zu erhöhen, d. h. wirtschaftlich gesprochen, er kann Kapital zusetzen. Er wird aber naturgemäß trachten, zumindest einen Teil, wenn nicht den ganzen Mehrbedarf von seinen Zuflußquellen zurückzuerhalten. So kann sich dieser Unterdruck von Gruppe zu Gruppe fortpflanzen, solange er auf Gruppen trifft, welche einen variablen, noch senkungsfähigen Flüssigkeits- (Kapitals-) Stand besitzen. Das geht nun auch weiter bis zur Notenbank, deren Sinn und Zweck auf einer unveränderlichen Wertmenge basiert. Dieser Behälter kann daher den Unterdruck nicht mehr weitergeben, da er an den fixen Flüssigkeitsstand gebunden ist. Hydrodynamisch gedacht münden die Leitungen hier alle unmittelbar unter der Wasseroberfläche ein, um ein Absenken zu vermeiden. Tritt hier der Unterdruck ein, so strömt zu seiner Ausgleichung in die Abflußrohre statt Flüssigkeit, bloß Luft ein. Die ansaugenden Behälter werden, solange sich die Luft unterwegs zu ihnen befindet, nichts davon merken und nur die Erhöhung ihres Flüssigkeitsstandes wahrnehmen, bis sie endlich durch die einströmenden Luftblasen erkennen, daß sich der Stand nicht erhöht, sondern eher gesenkt hat.

Diese Tatsachen haben wir in den letzten Jahren genugsam erlebt. Der Mechanismus des Wirtschaftskörpers ist zu wiederholten Malen betrachtet und beschrieben worden, aber noch nie wurde eine Form gefunden, welche ihn auf exakt erforschte Naturgesetze zurückgeführt hätte, wie es nur möglich wird, wenn man daran geht, Leistungen an Hand eines direkt von der Lebensnotwendigkeit abhängigen, unveränderlichen Maßes zu messen. Der ganze komplizierte lebendige Wirtschaftsapparat eines noch so großen Körpers stellt sich dar, als ein einfaches mathematisches Gesetz, einer Kegelschnittslinie von der Form $x\,y = k$, also einer Parabelgleichung. Die Untersuchung ist in Schaubildern durchgeführt, welche sich jederzeit durch Einsetzen von Spezialwerten in exakte Diagramme umgestalten lassen.

Praktische Folgerungen der absoluten Wertrechnung.

Aus dieser Betrachtungsweise lassen sich eine Reihe von Folgerungen ziehen:

1. Die verderblichste Wirkung der bisherigen Wertbestimmungen waren die künstlichen und durch nichts zu begründenden Erhöhungen des Standard of life durch die sog. Lohnbewegung.

2. Das derzeitige Standard of life der Mittel- und Westeuropäer ist so beschaffen, daß seine Höhe auf mehreren E-Einheiten basiert. Das kommt daher, weil Europa über ein bedeutendes Inventar an mechanischen Produktionsmitteln verfügt, welche die primitive Menschenarbeit zu ersetzen vermag. Da diese Produktionsmittel aber eine begrenzte Lebensdauer haben, so muß, wenn wir unser mittleres Standard of life beibehalten wollen, für dauernden Ersatz gesorgt werden. Die Vernichtung von Produktionsmitteln, welche eine E-Leistung zu erzeugen imstande sind, desgleichen die Stillegung, Abnützung, Ausschaltung oder Veräußerung derselben bedingt, wie aus Schaubild Fig. 4 zu folgern ist, eine Herabsetzung der Summe der Standard of life um die gleiche Zahl von E-Einheiten für die Teilnehmer dieses Wirtschaftskörpers.

3. Jedes in den Strömungsquerschnitt eines geschlossenen Wirtschaftskörpers (also alle gleichartigen Existenzen berührende) eingebaute Hindernis wirkt in der gleichen Weise, wie die Ausschaltung von mechanischen Produktionsmitteln. Es verlangsamt die Durchflußgeschwindigkeit der Werte auf Kosten der nächsten Empfänger, d. h. es senkt bei sonst gleichbleibenden Querschnitten deren Standard of life. Es wurde schon darauf hingewiesen, daß solche Hindernisse nur von zweierlei Art sein können, entweder räumlicher oder politischer Natur. Räumliche Hindernisse der Strömung sind 1. Distanzen, 2. Reibungen. Beide können beseitigt werden durch Verbesserung der Transportmittel. Daraus geht hervor, daß den Transportmitteln die allererste Rolle unter den das Standard of life verbessernden mechanischen Produktionsmitteln zukommt. Hier ist Transport im allgemeinsten Sinn des Wortes gemeint, gleichwohl ob es sich hier um Waren- oder Personentransporte, oder um Transporte von Mitteilungen, Verfügungen oder um Verständigungen kurzerhand handelt. Es folgt daraus, daß jeder Wirtschaftskörper es sich zur dringendsten Aufgabe machen muß, Transportschwierigkeiten aus dem Weg zu räumen, und ferner daß alle Wirtschaftskörper untereinander das gleiche Interesse daran haben, Transportbeschränkungen jeder Art aufzuheben. Das volkswirtschaftliche Interesse der Erhöhung der Verkehrsmöglichkeiten tritt durch

viele Einzelerscheinungen zutage, die uns sehr geläufig sind und besonders seit den Verwirrungen des Zusammenbruches deutlich wurden. Die Unmöglichkeit, sich die zum täglichen Leben notwendigen Lebensmittel auf dem einfachen Weg durch Ankauf bei der nächsten Stelle zu verschaffen, führte zur Zentralisierung der Lebensmittelverteilung. Da auf diese Weise aber nur ein Teil der notwendigen Lebensmittel aufgebracht werden konnte und die Regierungen bezüglich des anderen Teiles den Kopf in den Sand steckten, so begann ein neuer, vollkommen unproduktiver Erwerbszweig ins Leben zu treten, welcher seine Existenzberechtigung aus der Herbeischaffung der nicht rationierten Lebensmittel zog. Da die Regierungen dadurch eine Gefahr für die Aufbringung der rationierten Lebensmittel sahen, so unterbanden manche von ihnen den Verkehr mit Lebensmitteln, anstatt ihn zu begünstigen. Diese Verkehrsbeschränkung bewirkte, daß der Antransport dieser Lebensmittel statt auf wirtschaftliche Weise durch Bahn- und Schiffsverfrachtung, auf dem inoffiziellen und daher vollkommen unwirtschaftlichen Wege der Rucksackbeförderung erfolgte. Dies ist ein Schulbeispiel der Verschlechterung der mechanischen Produktionsmittel und der dadurch bedingten Herabsetzung des durchschnittlichen Standard of life. Damit stand in unmittelbarem Zusammenhang, daß viele Menschen, welche früher unter Ausnützung der zu unserem Standard of life gehörigen mechanischen Produktionsmittel produktiv arbeiteten, ihre Zeit und Kraft mit der Herbeischaffung von Lebensmitteln und anderen lebensnotwendigen Artikeln zubrachten. Rechnet man nun, wieviel solche Zeit und Einzelkosten die Herbeischaffung eines einzigen Waggons Mehl oder Fett per Rucksack und Fahrrad oder Personenzug aus einer Distanz von nur wenigen Kilometern kostet, so wird man finden, um wieviel Millionen *E*-Einheiten unser Standard of life durch diese Kurzsichtigkeit und das Nichtvorhandensein eines gerechten Leistungsmaßes geschädigt wurde. Eine weitere Rückwirkung der Verkehrseinschränkung war die bekannte Erscheinung des „Anstellens". Abgesehen von den politischen Verkehrsbeschränkungen durch das neu eingeführte Paßwesen war das Anstellen eine Folge des unzureichenden internen Verkehrs. Denn hätte man ein Mittel gefunden, um den Anwärter auf einen bestimmten Gegenstand kurz zu verständigen, ob er Chancen habe, ihn zu erlangen und wie groß diese seien, bzw. wann er ihn abholen könne, so hätte es nie ein Anstellen gegeben. Rechnet man nun noch, daß bei einem selbst kleinen Standard of life von bloß 2 *E*-Einheiten pro Arbeitstag 100 *E* verloren gehen, wenn sich 100 Menschen einen Vormittag lang anstellen müssen und diese 100 *E* dem gesamten Wirtschaftskörper abgehen, so findet man wieder, um wieviel unser Standard of life durch die Einrichtung des Anstellens sinken muß.

Das allererste Streben muß dahin gehen, Verkehrsbeschränkungen jeder Art aufzuheben und die Verbesserung der Transportmittel, selbst auf dem Wege staatlicher Zuschüsse, welche hier bedeutend produktiver angelegt wären als bei den Rationierungen, anzubahnen.

4. An der Erhöhung des Standard of life sind alle Teilnehmer eines Wirtschaftskörpers in gleicher Weise interessiert. Es ist daher, statt aller Teilziele, die sich die einzelnen Wirtschafter stecken mögen, nur dieses eine Ziel einzuschalten und jede Aktion an den Funktionen zu prüfen, welche sie auf Erhöhung oder Ermäßigung des Standard of life nach dem Diagramm verursachen.

5. Die Verschlechterung des Produktionsmittel-Parks, gleichgültig auf welche Weise sie zustande kommt, ob durch Vernichtung, Verkauf an fremde Wirtschaftskörper, teilweise Stillegung oder schlechte Ausnützung, bringt eine Verminderung der *E*-Einheiten und damit des Standard of life zustande, d. h. wir nähern uns dann dem Stande des reinen *E*. Je klarer wir dies in jedem Stadium mitzurechnen vermögen, desto leichter und reibungsloser wird die wirkliche und natürliche Verminderung des Standard of life erfolgen, desto eher werden wir in die Lage versetzt, diesen Veränderungen durch geeignete Gegenaktionen entgegenzutreten. Desto weniger Spannungen werden aber auch angesammelt, welche sich gegebenenfalls in sozialen Stürmen, welche von den Konjunkturpolitikern ausgenützt werden, Luft machen müssen.

6. Umgekehrt wird mit jeder Senkung des Standard of life, sei es als Begleiterscheinung oder als Wechselwirkung, eine Abkehr von den ökonomischen, durch Organisation und Arbeitsteilung ausgezeichneten Produktionsmethoden einhergehen. Dies hat seine tiefe Begründung in der völkerpsychologischen Tatsache, daß die Verschlechterung der Lebensbedingungen jeden Menschen zur Aufgabe seiner Lebensweise und insbesonders seiner Arbeitsstätte hindrängt. Dieses Gefühl wird durch nichts besser illustriert, als durch den populären Spruch: Die Ratten verlassen das sinkende Schiff. Durch Verschlechterung der Lebensweise wird eben in jedem der Eindruck des „sinkenden Schiffes" wachgerufen, und er trachtet auf irgendeine Weise davon loszukommen, selbst zu wirken mit seinen eigenen Kräften.

So kommt es, daß in manchen Distrikten die Summe der Arbeitskräfte die gleiche ist wie früher, aber an die Stelle gemeinsamer wohlorganisierter Werkstätten mit voller Ausnützung der Produktionsmittel wieder ein handwerksmäßiger Einzelbetrieb getreten ist. Es ist selbstverständlich, daß viele *E*-Einheiten dadurch dem Wirtschaftskörper fehlen und daher das Standard of life die alte Höhe nicht erreichen kann.

7. Innerpolitische Hindernisse in der Wirtschaftsströmung können ebenfalls durch das bewertete Leistungsmaß im richtigen Lichte erblickt werden. Der Streit um die kapitalistische oder sozialistische Gesellschaftsordnung verliert vollkommen seinen spekulativen und kathedertheoretischen Charakter und wird zu einem reinen Rechenproblem. Jeder Wirtschaftskörper kann seinen Teilnehmern nur soviel *E*-Einheiten für ihr Standard of life zur Ver-

fügung stellen, daß er gerade noch ohne Verlust arbeitet. Die Aufzehrung des Betriebskapitals oder der Produktionsmittel, wie sie in den ersten Zeiten des bolschewistischen Regimes in Rußland geschah, ist wohl ein Ziel, das sich heute nicht einmal mehr die Kommunisten stellen. Die Überzeugung der Richtigkeit einer Rechnung ist jedem Menschen leichter beizubringen, als man denkt. Unsere Arbeiter sind vorzügliche Rechner. Bloß für rein spekulative Ideen haben sie weder Verständnis noch Vorliebe. Ein paar treffende wohlklingende Schlagworte mit und ohne Sinn sind ihnen viel lieber, als die beste erkenntnistheoretische Erleuchtung. Und die Parteien der Mitte haben weder die kraftvollen, haßerfüllten Schlagworte, welche die Führer der Rechten und Linken über alle vernünftigen Überlegungen ihrer Parteigenossen triumphieren lassen, noch die überzeugende Macht des Rechenstiftes, der einzigen Macht, der sich auch die bestgezielten Schlagworte nicht entziehen können. Für rein spekulative Darlegungen, und seien sie die besten und schärfsten, hat unsere Zeit kein Ohr.

Die Rechnung verlangt die Herstellung des Gleichgewichtes zwischen *E*-Leistung und *E*-Bedarf, wobei als einziges Hindernis die Herbeischaffung der Lebensmittel gilt. Da nun das nötige Lebensmittelquantum auf der Welt reichlich vorhanden ist, so handelt es sich bloß um das politische und technische Transportproblem. Die Durchführung einer allgemeinen Nährpflicht oder Arbeitspflicht zur Beschaffung des Existenzminimums wäre eine arge Vergeudung von Organisationskraft und überflüssigen Investitionen. Denn wenn das Land die nötigen Lebensmittel einfach nicht hervorzubringen vermag, so wird es sie auch nicht durch das bestorganisierte Arbeitsheer aufbringen, und man ist zur Lösung dieser vitalsten Frage wieder auf den Verkehr mit dem Ausland und damit auf die auswärtige Politik angewiesen. Das kann ja viel besser ohne den Umweg über die allgemeine Nährpflicht geschehen. Man braucht nur wissen, wie hoch die sonstigen Leistungen, die das Land hervorzubringen vermag, in *E*-Einheiten gemessen, einzusetzen sind, und es wird sich, wie dies im Frieden bei Kulturvölkern der Fall war, immer ein gut betretbarer Weg der Handelspolitik ergeben, um einen günstigen Austausch zustande zu bringen, ohne Umsturz der Gesellschaftsordnung, ohne Kommunismus und Weltrevolution. Nehmen wir an, ein Land, z. B. Argentinien, hat einen ungeheuren Überschuß an Lebensmitteln (wie dies auch wirklich der Fall war, als man im Krieg in Erfahrung brachte, daß dort in Ermanglung von Kohle die Schiffskessel mit Mais geheizt wurden), während uns die Hungersnot droht. Wir können bestimmt damit rechnen, wenn auch das Standard of life der Argentinier ein noch so hohes ist, daß es nicht doch noch durch irgendwelche geschickt gewählte Produkte, welche wir erzeugen können, einer weiteren Erhöhung fähig ist, so daß wir diese dort gegen Lebensmittel abzusetzen vermögen. Es ist eine unumstößliche Tatsache, daß jedes Standard of life noch einer Erhöhung fähig ist, ja es läßt sich sogar sagen, daß der Reiz zur Erhöhung größer wird, je höher es ist. Die Erhöhung eines fremden Standard of life bedeutet aber für uns nichts geringeres als ein Absatzgebiet, während die Einschränkung des Standard of life uns eine Absatzmöglichkeit nimmt. Dies führt uns zu der letzten wichtigen Frage: Was wollen wir erzeugen? denn es ist zwecks Erhaltung einer großen Werthöhe von Tauschobjekten gar nicht gleichgültig, was wir erzeugen. Walter Rathenau gibt zur Erhärtung seiner vortrefflichen planwirtschaftlichen Ideen in seinem Werk „Die neue Wirtschaft" einige drastische Beispiele über den Einfluß gewisser verderblicher Moden auf die Produktion. Er sagt, wenn z. B. eine Grammophon- oder Vereinsabzeichen-Epidemie ausbricht, und jeder seinen Stolz darein setzt, so viel als möglich von diesen Dingen zu besitzen, so ist dies trotz vorübergehender Befruchtung der Industrie für uns sehr verderblich, da viele Produktionskräfte von der Erzeugung lebenswichtiger Artikel abgezogen werden. Das ist wohl richtig, doch scheint diese Idee ein Kriegskind zu sein und die Luft eines von allen Seiten blockierten Deutschland zu atmen, dessen höchste Sorge es sein muß, Lebensmittel und Kleider zu produzieren. Man fühlt sich versucht darauf zu erwidern: wenn z. B. das in Überfluß und Fett schwimmende Peru oder Haiti die verrückte Idee haben sollte, sehr viele Grammophone oder Vereinsabzeichen zu brauchen und uns dafür gute und billige Lebensmittel und kostbare Rohstoffe zu sehr günstigen Preisen und Gold zu liefern, dann soll man keinen Produzenten abhalten, diese Dinge zu erzeugen und zu exportieren.

Politischer Ausblick.

Zum Schluß noch ein kleines politisches Streiflicht im Hinblick auf die Reparationen. Durch die grausamen Aderlässe an Volkskapital wurde erreicht, daß das Standard of life unseres Volkes ganz bedeutend herabgedrückt wurde. Dies ist das einzige reelle Resultat, das erzielt wurde. Durch weitere Erpressungen kann man noch erreichen, daß es weiter gedrückt wird. Daß damit ein kostbares Absatzgebiet verloren geht, daran hat bis vor kurzem niemand gedacht. Man sucht sich gegenseitig den Rang abzulaufen, um das russische Absatzgebiet zu erobern, das mit seinen immensen Naturschätzen reiche Gegenwerte bietet. Deutschland hat einen reichen Park an Produktionsmitteln und die nötige Kraft, den Willen und die Intelligenz seiner Einwohner, die böswillige Zerstörung seiner Produktionsmittel wieder zu ersetzen, selbst wenn es auf russischem Grund und Boden sein müßte, wenn Frankreich in seinem Chauvinismus es dahin treiben sollte. Es wurde immer davon gesprochen, daß Deutschland nicht von der Entente fallen gelassen werden kann, da es viele andere Volksexistenzen mitreißen würde. Die Herabsetzung des deutschen Standard of life beginnt bereits, sich in der Welt fühlbar zu machen. Die Feinde haben sich am geraubten deutschen Kapital bereichert, ihr Stan-

dard of life damit erhöht. Für Deutschland ist dies insofern kein Schaden, da erhöhtes Standard of life Absatzgebiete schafft. „Wenn die Könige bauen, haben die Kärrner zu tun." Deutschland muß sich einstweilen damit abfinden, der Kärrner zu sein. Das tut nichts. Es stärkt die Glieder und erhält arbeitstüchtig. Wenn die anderen nicht rechtzeitig von selbst darauf kommen, daß sie den Kärrner nach seiner Leistung entlohnen müssen, dann werden sie es tun, wenn ihnen von ihrer eigenen Untätigkeit die Glieder lahm geworden sein werden.

Kalkulation, Preiswucherverordnung und Geldentwertung.

Von Otto Hummel, Berlin.

Zweck der Kalkulation ist Feststellung des Aufwands, der zur Herstellung einer Ware wie zu deren Bereitstellung für den Konsum erforderlich ist. Der Marktpreis und der gehabte Aufwand sind im Selbstkostenwesen die beiden Grenzpunkte wirtschaftlicher Erwägungen. In der Regel soll der Marktpreis über dem Aufwand liegen. Im Erlös erhält der Unternehmer Werte vergütet, die er zur Deckung seines Aufwands verwenden muß. Liegt der Marktpreis unter diesem Aufwand, so werden Teile davon nicht ersetzt. Dies führt zu dem Zwang, zu untersuchen, aus welchen Gründen die Aufwendungen in eigenem Betriebe höher sind, als sie im Markte anerkannt werden. Können die Aufwendungen nicht verringert werden, so wird die Herstellung auf die Dauer nicht zu halten sein. Die zur Verfügung stehende Kapitalkraft wird in einem solchen Kampfe von ausschlaggebender Bedeutung sein. Liegen aber bei den Mitanbietern die Waffen in geringeren Anfwendungen, so wird der Ausgang des Kampfes, gleiche Kapitalkräfte vorausgesetzt, nicht ungewiß sein.

Dieser Zusammenhang zeigt, was es für den einzelnen Betrieb bedeutet, wenn der Staat eingreift und auf die Gestaltung der Verkaufspreise einwirkt. Das ist bei der steigenden Geldentwertung zum Schutze der Konsumenten geschehen. Den Betrieben wurden dadurch Lasten auferlegt, die sie erdrücken konnten. Wesentlich war dafür die Art der Anwendung der staatlichen Vorschriften.

Die mit Verstößen gegen die Preiswucherverordnung beschäftigten Gerichte gingen in ihrem Urteil über ungerechtfertigte Preissteigerung von einer nicht normalen Marktlage aus und nach dem Kriege auch dann noch, als längst erkannt war, daß die Preissteigerungen nur zu einem Teil dem verringerten Angebot zuzuschreiben war, während der eigentliche Grund in der fortschreitenden Geldentwertung verkörpert lag.

Die Verordnung verlangt in § 2 das Einsetzen der Gestehungskosten in die Kalkulation und will in der Risikoprämie nur einen Teil der durch die veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse bedingten Preisveränderungen berücksichtigen. Dieser gesetzlichen Forderung steht der Kampf um die Anerkennung des Wiederbeschaffungspreises gegenüber. Dieser Kampf wurde in der letzten Zeit noch dadurch verstärkt, daß die Gerichtsentscheidungen, die Ansichten der Preisprüfungsstellen wie die der Regierungen in den einzelnen Ländern stark auseinanderfielen. Während die einen eine mittlere Basis von Gestehungskosten und Wiederbeschaffungspreis als zulässig anerkennen, gestatten die andern nur die Einsetzung der Gestehungskosten, dazu kommen einzelne richterliche wie behördliche Ansichten, die der Anerkennung des Wiederbeschaffungspreises zustimmen. Daß der Kaufmann in solch labilen Verhältnissen zur Selbsthilfe greift, ist verständlich, auch dann, wenn zu Mitteln gegriffen wird, die nicht als einwandfrei bezeichnet werden können.

Der Fehler ist darin zu suchen, daß die zuständigen Behörden bis heute noch nicht einheitlich bestimmt haben, in welchem Umfange die Geldentwertung vom Einkaufstage bis zum Verkaufstage in der Kalkulation berücksichtigt werden kann. Der Rechnungsgröße Risikoprämie wird zuviel zugemutet, als daß diese die ihr zugedachten Funktionen ausüben kann. Hier rächt sich das Moment von nur juristischen Erwägungen in der Gestaltung wie im Aufbau der Kalkulation, bei denen das betriebswirtschaftliche Moment, das der Kalkulation in erster Linie innewohnen muß, mehr oder minder stark Berücksichtigung findet.

Die Geldentwertung hat zwei Stufen in der Kaufkraft der Mark geschaffen: eine Inlandskaufkraft, der eine Auslandskaufkraft gegenübersteht. Der Gang der Dinge hat die äußere Kaufkraft als die progressiv schwächer werdende gekennzeichnet. Welche Wirkung haben diese Kaufkraftsunterschiede auf die Kalkulation? Soweit die Veränderung der äußeren Kaufkraft in Frage steht, ist diese, gemessen am Devisenkurs einer stabilen Valuta oder an der einzelnen Lieferervaluta, leicht festzustellen. Bei der Veränderung der inneren Kaufkraft sind verschiedene Gesichtspunkte zu berücksichtigen. Die im Betriebe erforderlichen Aufwendungen setzen sich aus Stoff- (Sach-) und Personenleistungen zusammen. Der Aufwand für die persönlichen Leistungen ist mit einem anderen Maßstab als wie der Aufwand für Sachleistungen zu messen. Diese Unterschiede werden in einer Reihe von Indizes[1]) für den Großhandel, Kleinhandel, wie für die Lebenshaltungskosten festgestellt. In der Kalkulation wirkt sich diese verschiedene Kaufkraft in den einzelnen Aufwandselementen aus. Vor allen Dingen, wenn es sich um die Preisanstellung für das Inland handelt. An einigen Beispielen soll diese Vielfältigkeit der Geldwerte deutlicher werden.

1. Beispiel. Normaler Fall.

a) Einstandspreis	M	100.—
b) Betriebsaufwand 10% aus a . . .	„	10.—
c) Risikoprämie 5% aus a	„	5.—
d) Unternehmerlohn	„	2.—
e) Unternehmergewinn $2\frac{1}{2}$% aus a—d	„	3.—
Verkaufspreis	M	120.—

[1]) „Frankfurter Zeitung", Reichsamt für Statistik u. a.

2. Beispiel. Für die Berechnung ist der Wiederbeschaffungspreis von 300 M mit heranzuziehen. Die Preissteigerung von 200 % ist auf die Positionen b und d übernommen worden. Unter Berücksichtigung einer mittleren Basis von Einstandspreis und Tagespreis ergibt sich folgende Berechnung:

a)	Einstandspreis lt. Verordnung	M 100.—
b)	Betriebsaufwand erhöht um 200 % (M 10.—)	„ 30.—
c)	Risikoprämie $\frac{(300 - 100)}{2}$	„ 100.—
d)	Unternehmerlohn erhöht um 200 % (M 2.—)	„ 6.—
e)	Unternehmergewinn 2½ % aus a—d . . .	„ 6.—
	Verkaufspreis	M 242.—

In der Mehrzahl der Gerichtsentscheidungen wird nur die Hälfte der Spannung zwischen Einstands- und Wiederbeschaffungspreis in der Risikoprämie berücksichtigt. Da dem Betriebsaufwand und Unternehmerlohn die ganze Steigerung von 200 % zugeschlagen worden ist, so ist die Wirkung nicht ein Substanzverlust von 33 % (300—200), sondern, da anzunehmen ist, daß der tatsächliche Aufwand für Personenleistungen geringer ist, ein kleinerer.

Einer generellen Verwendung des 200 % - Zuschlages auf Betriebsaufwand einschließlich Unternehmerlohn, wie er durch die Warenpreissteigerung in diesem Fall gegeben ist, kann daher nicht ohne weiteres zugestimmt werden. Da für die Aufwendungen aus Personen- und Sachleistungen im Inland verschiedene Wertmaßstäbe gelten, so ist zunächst festzustellen, ob der Zuschlag für beide Aufwandsarten als richtig zutrifft, oder ob eine Abstufung notwendig ist.

Über den Maßstab streiten sich die Beteiligten, doch ist in der letzten Zeit immer mehr die Ansicht durchgedrungen, daß die Geldentwertung, soweit solche durch Indizes festgestellt ist, berücksichtigt werden soll. Die Bemessung der inzwischen eingetretenen Aufwandssteigerung beim einzelnen Aufwandselement ist jedoch nur durch Spezialindizes möglich. In dem folgenden Beispiel soll dies zum Ausdruck gebracht werden:

3. Beispiel.

		Index am Einkaufstag	Index am Verkaufstag	Steigerung	
a)	Einstandspreis . . . M 100.—	4200.—	10 500.—	150 %	M 250.—
b)	Betriebsaufwand:				
	1. für Sachleistungen „ 7.—	4200.—	10 500.—	150 %	„ 17.50
	2. f. Pers.-Leistungen „ 3.—	3500.—	7 000.—	100 %	„ 6.—
c)	Risikoprämie 5 % v. a „ 5.—				„ 12.50
d)	Unternehmerlohn . . „ 2.—	3500.—	7 000.—	100 %	„ 4.—
e)	Unternehmergewinn 2½ % aus a—d . . „ 3.—				„ 7.25
	Verkaufspreis				
1.	am Einkaufstag . . M 120.—		2. am Verkaufstag		M 297.25

Beträgt der Tagespreis 300 M, so sind durch den Erlös 50 M nicht gedeckt. Die Wirkung ist eine Substanzverminderung von $16^2/_3$ %.

In der Textilindustrie ist in letzter Zeit neben anderen folgende Berechnung vorgeschlagen und auch angewandt worden:

4. Beispiel.

Einstandspreis	M 100.—
+ Pos. b—e .	„ 20.—
Verkaufspreis	M 120.—

Basis Dollar 1 : 1000 (d. h. Dollar 1.— = M 1000.—).

Verändert sich der Dollarkurs von dieser Basis, z. B. auf 2:2000, so erfolgt für je 50 M auf die in Mark offerierten Preise ein Aufschlag von 5 %, in diesem Falle also 100 % auf 120 M = berichtigter Verkaufspreis 240 M. Eine Verkoppelung der Mark mit einer ausländischen stabilen Valuta ist aber nur dann anzuerkennen, wenn die Verkoppelung auf den vom Ausland bezogenen Rohstoff beschränkt bleibt, während für die anderen Aufwandsarten Spezialindizes verwendet werden.

Das gleiche gilt auch für den Fall, wenn die Mark als Rechnungseinheit durch eine ausländische Rechnungseinheit, z. B. Dollar oder Pfund, ersetzt wird. Hier ist beachtenswert, daß die Mark auch als Zahlungsmittel ausgeschaltet und so noch mehr einer Entwertung anheimfallen wird. Für die Preisbildung bei Auslandsgeschäften gelten diese Einschränkungen nicht. Dort muß noch mehr als bisher der vollwertige Ersatz der Leistungen angestrebt werden.

Die Verwendung von Spezialindizes läßt bei fortschreitender Geldentwertung Substanzverluste nicht vermeiden. Mit einer solchen Wirkung muß in labilen Wirtschaftsverhältnissen gerechnet werden, die als eine allgemeine Erscheinung von beiden Teilen, Anbieter wie Konsument, zu tragen ist. Sonst ist die Folge eine unübersehbare, vom wirtschaftlichen ins politische Gebiet sich auswirkende Reibung. Die völlige Abwälzung des Risikos, wie dies vor allem in der Geldentwertung verkörpert ist, ist sehr verlockend, sie hat dann aber mit dem ureigensten Trieb des Unternehmers nicht viel mehr gemeinsam. Der Geldentwertung Einhalt zu gebieten ist Aufgabe der Gesamtheit, des Staates, wobei Anbieter wie Konsument sich als Glied dieses Ganzen bewußt sein müssen.

Aufsichtsratstantieme und Körperschaftssteuer.

Von RA. Knoepfel, Darmstadt.

Die Aufsichtsratstantieme ist, ebenso wie die Vorstandstantieme, von dem um die Körperschaftssteuer des betreffenden Geschäftsjahres gekürzten Reingewinn zu berechnen. Dies ergibt sich aus der Entscheidung des Reichsgerichts vom 4. März 1921; in diesem Urteil (amtl. Sammlung Bd. 101 S. 383) hat das Reichsgericht für die Vorstandstantieme entschieden, daß diese von dem nach Abzug der Kriegssteuer vom Mehrgewinn (Ges. v. 26. Juni 1916) verbleibenden Nettoreingewinn zu berechnen ist.

Die in Prozent des Reingewinns ausgedrückte Supervergütung der Vorstandsmitglieder steht aber rechtlich und wirtschaftlich der in Prozent vom Reingewinn ausgedrückten Vergütung der A.-R.-Mitglieder gleich, und andrerseits sind auch die fraglichen Steuergesetze (das Kriegssteuergesetz vom 26. Juni 1916 und das Körperschaftssteuergesetz) rechtlich und wirtschaftlich einander durchaus analog, da sie beide eine Besteuerung des Geschäftsgewinns (d. h. Reingewinns) bezwecken. Was daher für die Vorstandstantieme und das Kriegs-

steuergesetz vom 26. Juni 1916 gilt, muß auch für die A.-R.-Tantieme und das Körperschaftssteuergesetz gelten. Das Reichsgericht führt in dem oben erwähnten Urteil aus, daß die Tantieme nur von dem ausgekehrten Gewinn zu berechnen sei, wie sich dieser nach kaufmännischen Grundsätzen ergebe: die Entrichtung einer an das Reich geschuldeten Steuer, die diesen Gewinn belaste, stelle aber ihrerseits keine Gewinnauskehrung dar, mithin könne der Betrag der Steuer nicht der Tantiemenberechnung zugrunde gelegt werden. Es muß vielmehr zunächst die Körperschaftssteuer vom Gewinn abgezogen und sodann von dem hiernach verbleibenden Rest die Tantieme für Vorstand und Aufsichtsrat berechnet werden.

Umgekehrt unterliegt der Körperschaftssteuer nur der nach Abzug der Werbungskosten (§ 5 KörpStG. i. V. mit § 13 EinkStG.) verbleibende Gewinn: Von dem hiernach der Berechnung der Körperschaftssteuer zugrunde zu legenden Gewinne sind zweifellos alle Ausgaben für Gehälter der Organe der betr. Körperschaft, also auch die Besoldung des Aufsichtsrats abzugsfähig. Hieraus ergibt sich, daß zwar zwecks Berechnung der Aufsichtsrats- und Vorstandstantieme zunächst die Körperschaftssteuer vom Gesamtnettogewinn zu berechnen und abzuziehen ist, daß aber bei endgültiger Berechnung der Körperschaftssteuer vom Gesamtnettogewinn die Tantiemen abzuziehen sind: diese Ansicht entspricht auch dem oben zitierten Urteil des Reichsgerichts, welches ausführt: „Es ist keineswegs etwas Auffallendes, geschweige denn ein innerer Widerspruch, wenn der Jahresertrag der A.-G. zur Berechnung der Kriegssteuer um die Vorstandstantieme und umgekehrt zur Berechnung der Vorstandstantieme um die Kriegssteuer gekürzt werden muß." Das gleiche hat auch für die Aufsichtsratstantieme und die Körperschaftssteuer zu gelten.

Rechtsfragen des Tages.

Das Bewußtsein der Sinnlosigkeit der Formel „Mark gleich Mark", d. h. der rein fiktiven Gleichstellung der auf mehr als ein Tausendstel entwerteten Papiermark mit der ehemaligen Goldmark, beginnt auf den verschiedensten Rechtsgebieten sich durchzusetzen. Die Reichsregierung soll einen Gesetzentwurf vorbereiten, der die Grundstücksbesitzer verpflichtet, die Hypothekenzinsen in einem Vielfachen des Nominalbetrages zu bezahlen. Die Rechtslehre hat ferner gerade in jüngster Zeit den Versuch unternommen, eine offenbare Ungerechtigkeit in der Behandlung von Unterhaltsverpflichtungen, je nachdem die Bezugsberechtigten in Kapital oder in Rente abgefunden sind, auszugleichen. Ist der Unterhaltsberechtigte zum Rentenbezug befugt, so kann ohne Rücksicht auf frühere Urteile oder Vergleiche eine der Verteuerung der Lebenshaltung entsprechende Erhöhung gefordert werden, und solche Erhöhungsklagen beschäftigen die Gerichte jetzt fortwährend. Die Grundlage hierfür bildet § 323 ZPO. und das diese Gesetzesvorschrift auf gerichtliche Vergleiche und vollstreckbare Urkunden ausdehnende Reichsgesetz vom 13. August 1919. Ist dagegen eine geschiedene Frau oder ein uneheliches Kind durch Kapitalzahlung abgefunden, so mangelt es an einer gesetzlichen Vorschrift, die ein Zurückgehen auf dieses abgeschlossene Schuldverhältnis ermöglicht. Hier setzen die Bestrebungen ein, die Entwicklung der *clausula rebus sic stantibus* auch für diese Fälle nutzbar zu machen. Das Reichsgericht hat sich neuerdings, wie an dieser Stelle bereits hervorgehoben ist, der Anschauung angeschlossen, daß bei jedem Vertrage der Veränderung der bei seinem Abschluß unterstellten wirtschaftlichen Verhältnisse ein Einfluß dann einzuräumen ist, wenn infolge dieser Veränderung Leistung und Gegenleistung in ein offenbares Mißverhältnis getreten sind. Wendet man diesen Grundsatz auf alle schuldrechtlichen Verhältnisse an, so würde das einen tiefen Eingriff in unzählige Verträge bedeuten. Die Entwicklung geht unbedingt in der Richtung einer Beseitigung der Fiktion „Papiermark ist Goldmark". Auf Grund dieser bis vor zwei Jahren fast unbestrittenen Annahme sind vor allen Dingen die auf ihre Renten aus Obligationen und Darlehen angewiesenen Deutschen außerordentlich geschädigt und ist es den Grundbesitzern ermöglicht worden, ihre in Goldmark empfangenen Hypotheken in Papiermark zurückzuzahlen. Als bei Gründung des polnischen Staates durch ein Gesetz die damals schon entwertete polnische Mark der deutschen gleichgestellt wurde, ging ein Schrei der Empörung durch die Reihen der aus den verlorenen Ostprovinzen Verdrängten, und es wurde von den vielen Gläubigern, die ihr Geld auf polnisch gewordene Grundstücke hingegeben hatten, über Vergewaltigung geklagt. In weitaus größerem Ausmaße hat die Fiktion aber Deutsche zugunsten anderer Deutscher geschädigt. Die gleiche Frage kommt für die Rückgabe des Inventars bei Pachtende, für die Zahlung fällig gewordener Lebensversicherungsbeträge und für viele andere Schuldverhältnisse in Betracht. Eine Lösung durch eine gesetzliche Formel wird kaum zu finden sein. Wohl aber könnten nach dem Vorgange der Miets- und Pachteinigungsämter Schuldeinigungsämter eingerichtet werden, die den Schaden der entwerteten Valuta in gerechter Weise auf beide Vertragsteile umlegen. Daß der Staat in der heutigen außerordentlichen Wirtschaftsverwirrung genötigt ist und sich für berechtigt hält, in bestehende oder sogar schon abgeschlossene Verhältnisse einzugreifen, zeigen das Gesetz über die Loslösung des Reichs aus den Kriegsverträgen, das Reichsmietengesetz, die Pachtschutzordnung und manche andere Vorgänge. Auch die Behandlung der Auslandsschulden und Auslandsforderungen im Ausgleichsverfahren, die jetzt wieder einer Neuordnung zugeführt werden, beweist, daß das Reich gezwungen ist, dem Grundsatz *„fiat justitia pereat mundus"* durch den prinzipwidrigen, aber gerechteren Satz, daß das *„jus strictum"* vom *„jus aequum"* überwunden werden muß, zum Siege zu verhelfen. —

Gleich der *clausula rebus sic stantibus* beschäftigt ein zweites Rechtsproblem fortwährend die Rechtslehre und die Rechtsprechung: die Frage nach der Zulässigkeit der „G. m. b. H. & Co." und der „A.-G. & Co.". Es liegen zwei Urteile höchster Gerichte, des Reichsgerichts und des Reichsfinanzhofs, vor, die einander zu widersprechen scheinen, die sich aber vereinigen lassen, wenn man auch hier den wirtschaftlichen Zweck einer Rechtsform und nicht das starre Rechtsprinzip in den Vordergrund schiebt.

Das Reichsgericht hat in einem Beschluß vom 19. Juli 1922 (Jur. Wochenschr. S. 1676) anerkannt, daß eine G. m. b. H. persönlich haftende Gesellschafterin einer Kommanditgesellschaft sein kann. Das ist nach den Worten der in Betracht kommenden Gesetzesbestimmungen zweifellos richtig. Es ist kein Grund vorhanden, eine juristische Person anders zu behandeln, als eine natürliche. Dem Sinn der Vorschriften über die Kapitalgesellschaften, also über die Aktiengesellschaft und die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, entspricht es jedoch sicher nicht, sie in eine Gesellschaftsform hineinzuzwängen, bei der der Gesetzgeber die Anteilnahme natürlicher Personen vorausgesetzt hat, die nicht nur mit ihrem Vermögen haften, sondern auch mit ihrem Namen und ihrer ganzen wirtschaftlichen Existenz mit dem Unternehmen dauernd verknüpft sein sollen.

Der Reichsfinanzhof hat in einem Urteil vom 3. Juli 1922 (Entsch. Bd. 10 S. 65) eine G. m. b. H. & Co., welche aus der G. m. b. H. als persönlich haftender Gesellschafterin und ihren Gesellschaftern als Kommanditisten bestand, im vollen Umfange der in Betracht kommenden Kapitalien dem für die G. m. b. H.-Gründung zuständigen Stempel von 5 % unterworfen. Es hat dabei den § 5 der Reichsabgabenordnung zur Anwendung gebracht, wonach bei offenbaren Umgehungen zwecks Steuerersparung die Steuern so zu erheben sind, wie sie bei einer den wirtschaftlichen Vorgängen angemessenen rechtlichen Gestaltung hätten erhoben werden müssen. Das Kommanditkapital ist also nicht mit dem weitaus niedrigeren Satze der Gründung einer Kommanditgesellschaft, sondern so versteuert worden, als hätten die Kommanditisten sich bei der G. m. b. H. in gleicher Höhe mit Stammanteilen beteiligt. Die Entscheidung ist gefällt vor dem Inkrafttreten des neuen Kapitalverkehrssteuergesetzes. In diesem ist ausdrücklich bestimmt, daß die Stempelsteuer bei der Gründung von Kommanditgesellschaften, unter deren persönlich haftenden Gesellschaftern sich eine Kapitalgesellschaft befindet, in der gleichen Weise zu erheben ist, als wenn die Kommanditgesellschaft selbst eine Kapitalgesellschaft oder G. m. b. H. wäre. Durch diese Sperrung eines Schleichweges zur Umgehung der Errichtungssteuer wird die Frage der „G. m. b. H. & Co." und der „A.-G & Co." vermutlich einen großen Teil der Bedeutung verlieren. Immerhin kann sie noch praktisch werden, z. B. wäre es möglich, daß eine Bankgeschäfte betreibende G. m. b. H. die Form einer Kommanditgesellschaft wählt, um der für Bank-G. m. b. Hs. vorgeschriebenen Veröffentlichung ihrer Jahresbilanzen zu entgehen. Insofern kann die Frage also doch noch Bedeutung erlangen. Es muß deshalb festgestellt werden, daß zwischen der Entscheidung des Reichsgerichts und der des Reichsfinanzhofs, wie schon oben angedeutet, keinerlei grundsätzliche Verschiedenheit besteht. Auch das Reichsgericht will nämlich G. m. b. Hs. & Co. nicht zulassen, wenn diese Form lediglich zwecks Sabotierung der Steuer gewählt wird; und andererseits hat auch der Reichsfinanzhof nur solche G. m. b. H. & Co. der erhöhten Steuer unterworfen, bei welchen die absonderliche Gesellschaftsform lediglich und offenbar zur Herbeiführung einer Steuerersparnis gewählt worden ist.

Die preußische Regierung hat den Entwurf eines Gesetzes über den Verkehr mit Grundstücken eingebracht, nachdem der Versuch, eine reichsrechtliche Regelung herbeizuführen, gescheitert ist. Der Entwurf richtet sich — wie zur Vermeidung von Einsprüchen der ehemaligen Feindstaaten hervorgehoben werden muß — nicht etwa gegen die Ausländer. Vielmehr soll, wie dies durch die Bekanntmachung über den Verkehr mit landwirtschaftlichen Grundstücken vom 15. März 1918 für die ländlichen Grundstücke geschehen ist, nunmehr auch für die städtischen Grundstücke ein Genehmigungszwang und ein Vorkaufsrecht der Gemeinde eingeführt werden. Dadurch wird der Handel mit Grundstücken, der in letzter Zeit so bedrohliche Formen angenommen hat, daß man von einer vollständigen Mobilisierung des Grundbesitzes sprechen kann, stark beeinträchtigt und die Seßhaftigkeit auch in den Städten gefördert werden. An einer Fluktuation in diesem noch wertvollsten Teil des deutschen Volksvermögens hat Deutschland nicht das geringste Interesse.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Die deutsche Handelsstatistik weist für den Monat Oktober mengenmäßig eine Einfuhr von 55,5 und eine Ausfuhr von 15,4 Mill. dz nach. Wertmäßig stellte sich die Einfuhr auf Grund der Berechnungen des Statistischen Reichsamts auf annähernd 531,7 Mill. Goldmark, die Ausfuhr auf Grund der Deklarationen auf 289,9 Mill. Goldmark. Die Einfuhr weist gegenüber dem Vormonat eine Zunahme um 7,2 Mill. dz bzw. 109,9 Mill. Goldmark auf. Die Ausfuhr ist dagegen um 0,5 Mill. dz bzw. 1 Mill. Goldmark zurückgegangen. Zugenommen hat vor allem die Einfuhr von Steinkohlen (+ 3,3 Mill. dz). Auch Eisenrohstoffe, -halbfabrikate und -fabrikate sind in erheblich vermehrter Menge eingeführt worden. Die Einfuhr von Textilrohstoffen und -fabrikaten ist dagegen zum Teil weiter zurückgegangen. Besonders erwähnenswert sind Baumwolle und Baumwollgewebe. Eine stärkere mengenmäßige Zunahme weisen noch folgende Waren auf: Roggen, Reis, Kaffee, Kakaobohnen, Superphosphate, Mineralöle u. a. m. Die Ausfuhr hat nur bei einzelnen Fabrikaten zugenommen, u. a. bei Farben, Farbwaren, Chemikalien, Spielzeug, Maschinen. Fast alle übrigen Erzeugnisse sind dagegen zurückgegangen, in besonders starker Menge Salz, Bier, Bau- und Nutzholz, Kalisalze, Möbel usw. Infolge der starken Zunahme der

Einfuhr hat sich die Passivität der Handelsbilanz stark vergrößert: von etwa 141 Mill. Goldmark im September auf über 240 Mill. Goldmark im Oktober. Für den Zeitraum Januar—Oktober kann man mit einer Passivität von ca. $1^3/_4$ Milliarden Goldmark rechnen. Nachstehende Tabelle gibt eine Übersicht über die Entwicklung unseres Außenhandels seit Beginn dieses Jahres; die Angaben verstehen sich in Millionen Goldmark:

1922	Einfuhr	Ausfuhr	Differenz
August	545,1	242,0	303,1
September . . .	421,8	280,4	141.4
Oktober . . .	531,7	289,9	241,8

Die Besserung im September war nur von kurzer Dauer; die Passivität im Oktober steht im Verlauf dieses Jahres an dritter Stelle. Bis zur Veröffentlichung der amtlichen Statistik muß eine eingehendere Betrachtung vorbehalten bleiben.

Erwähnenswert sind die Wirtschaftsverhandlungen, die um die Zeit des 30. Oktober mit der Tschechoslowakei geführt wurden. Die Tschechoslowakei machte Konzessionen hinsichtlich der deutschen privaten Versicherungen, der Ausfuhr von Gerste und des Veredelungsverfahrens von Stickereien, Deutschland hinsichtlich der Einfuhr von Malz und Hopfen, der Ausfuhr von Kunstdünger und bezüglich des Textilabkommens vom 10. April 1922.

Entwicklung und Stand des Arbeitsmarktes.

Die Zahl der aus Mitteln der öffentlichen Erwerbslosenfürsorge Unterstützten hat im Oktober in annähernd dem gleichen Maße zugenommen wie im Vormonat. Der Stand am 1. November war folgender:

Monat	Vollerwerbslose	Davon männliche	Davon weibliche
September . . .	16 306	11 810	4 496
Oktober . . .	23 922	18 556	5 366

Das bedeutet eine Zunahme der Unterstützten überhaupt um 46,7 (im Vormonat 39,4) vom Hundert; bei den Männern um 57,1 (i. Vorm. 48,2), bei den Frauen um 19,4 (i. Vorm. 20,6) vom Hundert. Außerdem empfingen 26 871 (i. Vorm. 20 267) Familienangehörige Vollerwerbsloser (sog. Zuschlagsempfänger) am gleichen Stichtage Unterstützung.

Geld- und Kapitalmarkt.

	1921	1922			
	Anf. Jan.	17. Novbr.	23. Novbr.	1. Dezbr.	8. Dezbr.
Aktien . . .	14 989	287 326	335 236	400 046	456 480
Inl. Anleihen .	849	2 313	2 155	2 164	2 550
Ausl. Anleihen	934	96 700	87 775	89 100	99 700
Zusammen . .	16 772	386 339	425 166	491 310	558 730

umgerechnet in Relativzahlen ergibt sich folgendes Bild:

Aktien . . .	100	2 021	2 237	2 669	3 065
Inl. Anleihen .	100	255	254	255	300
Ausl. Anleihen	100	9 197	9 398	9 539	10 675
Zusammen . .	100	2 331	2 534	2 929	3 331

Das starke Anziehen des Kapitalmarktes, veranlaßt durch das Steigen der Devisenkurse, kommt in den Zahlen der letzten Berichtswochen sehr deutlich zum Ausdruck.

Auf dem Devisenmarkt spielte sich das bisher Unerreichteste ab, nämlich Ansteigen des Dollarkurses bis über 9000. Kurze Zeit vor der Berichtsperiode erreichte der Dollar mit 9150 M seinen Höchststand. Damit hat sich der Dollarkurs ungefähr versechsfacht gegenüber dem Vorbericht. Nachdem trat eine kurze Entspannung ein, wobei der Kurs auf durchschnittlich 7000 M herunterging, um dann wieder auf ca. 8000 M und darüber zu steigen. In der jüngsten Zeit ist noch ein Dollarsturz zu verzeichnen, der bisher am 18. Dez. mit einem Kurse von 6100 M seinen tiefsten Punkt erreichte. Die Abwärtsbewegung scheint aber nicht anzuhalten, da sich der Kurs bereits wieder um ca. 1000 M gehoben hat und sich zu festigen scheint. Der Hauptanlaß dieses Sturzes, der in dem Zahlenbild noch nicht zum Ausdruck kommt, sind die Anleihegerüchte, wie sie seit Wochen die Welt durchschwirren. Diesmal scheint Amerika mit den ernstesten Absichten an das Problem einer Anleihe für Deutschland heranzugehen, was als eine Folgerung des Dollarsturzes gelten mag.

Datum	Durchschnitts-Kurs	Höchster Kurs	Niedrigster Kurs
In Berlin notierte der $			
20. 11.—24. 11.	6 607.50	7 625.—	6 175.—
27. 11.— 1. 12.	8 095.—	8 375.—	7 650.—
4. 12.— 8. 12.	8 225.50	8 412.50	7 900.—
11. 12.—15. 12.	8 019.50	8 470.—	7 425.—
In Berlin notierte das £			
20. 11.—24. 11.	29 040.—	31 650.—	27 600.—
27. 11.— 1. 12.	36 430.—	39 550.—	33 500.—
4. 12.— 8. 12.	37 180.—	38 750.—	35 600.—
11. 12.—15. 12.	37 250.—	39 000.—	34 600.—

Der Notenumlauf und seine Deckung:

Aus dem Reichsbank-ausweis in M	30. November	7. Dezember
Notenumlauf . .	754 086 109 000	846 894 285 000
Metallbestand . .	1 069 630 000	1 069 904 000
Disk.Reichsschatz-anweisungen .	672 222 197 000	726 686 277 000
Reichskassen- und Darlehnskassen-scheine	77 786 910 000	139 298 090 000
Wechsel u. Schecks	246 948 596 000	281 199 753 000

Der Reichsbankausweis zeigt in den beiden vorliegenden Berichtswochen die Wirkungen der stetigen Geldentwertung. Alle Posten wachsen sich allmählich zu langen Zahlenreihen aus. Der Banknotenumlauf ist von neuem um 92,8 Milliarden auf 846,9 Milliarden M angewachsen. Der Umlauf an Darlehnskassenscheinen nahm ebenfalls beträchtlich zu. Da die Reichsbank eine dieser Steigerung entsprechende Summe an Darlehnskassenscheinen zu übernehmen hatte, so haben die Bestände der Bank an solchen Scheinen um 61,6 Milliarden M auf 139,3 Milliarden M zugenommen.

Kapitalerhöhungsstatistik der deutschen Aktiengesellschaften.

(Nach den Bezugsaufforderungen im Reichsanzeiger.)

Branche	Kapitalserhöhung					
	August		September		Oktober	
	in Mill. M	in % des vorh. Kapitals	in Mill. M	in % des vorh. Kapitals	in Mill. M	in % des vorh. Kapitals
Montan	84	103,7	—	—	9	75
Metall . . .	110,339	38,6	271,5	78,9	236,35	81,6
Gas u. Elektr. .	272,83	94,9	161,74	146,8	183,768	100,5
Steine u. Erden	27,4	117	27,1	74,2	35,3	84,7
Textil	97,8	78,5	26,6	82,6	119,862	128,2
Leder	1,5	150	8,5	89,4	26	85,5
Gummi und Linoleum . . .	26	55,9	4	50	53,8	110,2
Chemie . . .	61,65	68,5	86,7	69,8	67	78,5
Papier,Schreib-, Büroartikel .	38	90,4	13,3	50,3	69,7	99
Nahrung . . .	60,771	125,1	29,4	100,3	87,8	118,7
Genußmittel . .	41,35	80,3	30,7	106,6	101,6	135,1
Baumaterial-Terrain . . .	19,1	66	34,25	66,7	47	75,8
Bekleidung . .	4	57,1	9,2	150,8	—	—
Hausbedarf . .	16,5	78,6	—	—	125,4	98,8

Konzernbildungen und Interessengemeinschaften.

1. Gründung der Deutsch-Russischen Handels-A.-G. Im Verfolg des im Oktober zustandegekommenen Vertrages wird nunmehr mit einem Kapital von 350 Mill. Mark in Berlin die Deutsch-Russische Handels-A.-G. als Gesellschaft des deutschen Rechts errichtet. Die Einzahlung erfolgt beiderseitig (Sowjetrussische Berliner Handelsvertretung und Otto Wolff-Konzern) zur Hälfte

aus bereitstehenden Barmitteln. Vorstand und Aufsichtsrat werden genau paritätisch besetzt. Es gibt also keinen ersten Vorsitzenden. Auf deutscher Seite führt Herr Otto Wolff, auf der russischen Herr Stomoniakow, der russische Handelsvertreter in Berlin.

2. Neue Interessengemeinschaft in der bayrischen Brauindustrie. Die Hofbrauhaus Koburg A.-G. in Koburg und die A.-G. Paulanerbräu—Salvatorbrauerei in München haben vorbehaltlich der Zustimmung der von jeder Gesellschaft einzuberufenden Hauptversammlung einen Interessengemeinschaftsvertrag, beginnend mit dem 1. Oktober 1922, abgeschlossen. Die Interessengemeinschaft soll äußeren Ausdruck in einem Austausch der Aktien finden.

Reichsindexziffern.

Vorgänge	Angaben für	1922		
		August	Septbr.	Oktbr.
Großhandelsindex	1913 = 100	19 202	28 698	56 601
Lebenshaltungskostenindex mit Bekleidung . . .	1913/14 = 100	7 029	11 376	19 504
ohne Bekleidung . .	1913/14 = 100	7 765	13 319	22 066
Ernährungskostenindex . .	1913/14 = 100	9 746	15 417	26 623
Braunkohlenpreis	M für 1 Z.	1 211	3 444	3 832

Bücherbesprechungen.

Neue Handelsrechtbücher.

1. Einer der führenden Kommentare zum *G. m. b. H.-Gesetz,* ehemals von Ludolf Parisius und Dr. Hans Crüger, liegt nunmehr in 6., von *Hans Crüger* und *Adolf Crecelius* neu bearbeiteter Auflage vor (Vereinigung wissensch. Verleger 1922). Das wertvolle Werk ist durch die umfangreiche Berücksichtigung von Rechtslehre und Rechtsprechung der gegenwärtigen Rechtsgestaltung angepaßt, und auch die Muster zu Gesellschaftsverträgen haben wiederum eine erhebliche Vermehrung erfahren. Das von *Dr. E. H. Meyer* bearbeitete neue Kapitel: „Die G. m. b. H. im Stempel- und Steuerrecht" bildet eine erwünschte Erweiterung des Werkes, das auch in der neuen Form wieder seinen Weg in die Praxis finden wird.

2. Zwei besonders erfolgreiche Rechtsschriftsteller: Reichsgerichtsrat *Dr. Warneyer* und Rechtsanw. *Dr. Koppe* haben sich zu einer neuen *Handausgabe des HGB.* zusammengetan (Späth & Linde 1923). Die eigenartige Note des neuen Buches besteht in einer besonderen Gemeinverständlichkeit und ferner in der Berücksichtigung der steuer- und stempelrechtlichen Verhältnisse. Das praktische Werk zeigt alle Vorzüge, die den Büchern der beiden Verfasser eigen sind.

In neuer, 16. Auflage ist das HGB. von *Litthauer-Mosse* erschienen (Vereinigung wissensch. Verleger 1920). Das in vielen Tausenden von Exemplaren verbreitete Werk bedarf keiner Empfehlung mehr.

3. Von den *Grundrissen der Rechtswissenschaft,* die unter der redaktionellen Leitung von Prof. *Dr. Fritz Stier-Somlo-Köln* herausgegeben werden (Vereinigung wiss. Verleger), liegt nunmehr das *Handels- und Schiffahrtsrecht* von *Julius v. Gierke* vor. Wie in allen bisher erschienenen Bänden ist es auch in diesem dem Verfasser gelungen, strenge Wissenschaftlichkeit unter Anführung der notwendigen Literatur und Rechtsprechung mit einer knappen und gemeinverständlichen Darstellung zu verbinden.

4. Zwei Werke dienen von verschiedenen Ausgangspunkten dem kaufmännischen Anschauungsunterricht. Im Verlage von J. Bensheimer-Mannheim haben *Heinrich Höniger* und *Fritz Cahn „Handelsrechtliche Aktenstücke und Formulare"* zur Einführung in das Handels-, Schiffahrts-, Wechsel- und Scheckrecht entworfen. Das inhaltreiche Werk ist für handelsrechtliche Praktiker und für die Seminare der Universitäten und Hochschulen bestimmt, hauptsächlich also für fertige und werdende Juristen und für juristisch interessierte Kaufleute. *Heinrich Lüdke* hat im Verlag von Heinrich Killinger-Nordhausen den *„Kaufmännischen Schriftverkehr"* systematisch und in Formularen zur Darstellung gebracht. Dieses Buch wird sich vorwiegend für Handelsschulen, insbesondere auch zur Unterstützung des Lehrers, nützlich erweisen.

5. *Dr. Max Lion,* einer unserer ersten Steuerrechtler, hat eine grundlegende *Darstellung des Bilanzsteuerrechts* geschrieben (Franz Vahlen 1922). Das Steuerrecht ist nicht nur für den Rechtsbeflissenen, sondern auch für jeden Gewerbetreibenden heute ein unentbehrlicher Zweig des beruflichen Wissens geworden. Insbesondere gewinnen die Bilanzierungsfragen unter dem Einflusse der Steuergesetzgebung bei jedem Geschäftsjahrabschluß eine immer steigende Bedeutung. Wenige sind in gleichem Maße berufen, die hier in Betracht kommenden Fragen: die Bedeutung der Geldentwertung, die Notwendigkeit der Erneuerung, den Einfluß des Risikos, die Schaffung und Realisierung der stillen Reserven und die Behandlung der Abschreibungen so sachkundig zu beurteilen wie der vielerfahrene Verfasser. Das Werk wird für Kaufleute wie für Juristen ein ausgezeichneter Führer sein und vom Arbeitstische der Anwälte und der Syndizi der großen Konzerne nicht verschwinden.

6. Die im Volksverlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart, erscheinende *Kartenauskunftei* hat mit besonderer Intensität das Arbeitsrecht behandelt. Zurzeit liegt schon Heft 57/58 dieses Teils vor. Das Doppelheft behandelt die Betriebsstillegung. Der Wert der Kartenauskunftei liegt in der Möglichkeit, jederzeit eine bis zur Gegenwart reichende Reihe von Entscheidungen an einer Stelle gesammelt zu finden. Das ist ein glücklicher und geschickt ausgeführter Gedanke. Heilfron.

Hausmann, Höpker und *Rosendorff, Die steuerliche Bewertung des Vermögens.* Eine Sammlung von Aufsätzen. 8°. 291 S. Industrieverlag Spaeth & Linde. Berlin 1922.

Die Markentwertung stellt auch die Steuerlehre vor immer wieder neue Probleme; eines der wichtigsten ist die Bewertungsfrage. Die Herausgeber haben in Gemeinschaft mit einer Anzahl Steuerspezialisten, wie Bühler, Isay, Lion, Köppel, Schlutius u. a., das Bewertungsproblem für die Vermögensbesteuerung, in der losen Form von Aufsätzen, trefflich behandelt. Die diesbezügliche Literatur ist kritisch herangezogen. Das sich durch gemeinverständliche Darstellung auszeichnende Werk wird gute Dienste leisten.

Denkschrift zum 50jährigen Bestehen der Essener Credit-Anstalt in Essen. Bearbeitet von *W. Däbritz.* 4°. 318 S. und 18 Beilagen. Essen 1922.

Die Jubiläumsschriften von Banken und industriellen Unternehmungen sind für den, der sich für Bank- und wirtschaftliche Fragen interessiert, eine gute Fundgrube. Das gilt auch von der vorliegenden Arbeit, durch deren Herausgabe sich das Institut ein großes Verdienst erworben hat. In der Einleitung beschäftigt sich der Verfasser mit dem Crédit Mobilier und den Anfängen des deutschen Effektenbankwesens, sowie den „Anfängen des rheinisch-westfälischen Industrieviers". Der Aufschwung und das Wachstum der Essener Credit-Anstalt wird in seiner Parallelwirkung gezeigt.

E. Bastian, In der Bankdirektion. 8°. 78 S. Muthsche Verlagsbuchhandlung. Stuttgart 1922.

Der Verfasser, Leiter einer öffentlichen Bankanstalt, behandelt in der vorliegenden Arbeit geldwirtschaftliche und bankgeschäftliche Fragen der Industrie; er zeigt, was alles bei der Überführung einer Einzelfirma in die Gesellschaftsform zu beachten ist und spricht dann allgemein über Emissionen und Devisengeschäfte. Durch die Dialogform wird die Darstellung sehr belebt.

Das Goldkapital der Industrie. Herausgegeben vom Berliner Börsen-Courier. 8°. 111 S. Berlin 1922.

Der praktische Zweck des Buches ist, Interessenten einen Einblick in die finanzielle Lage der Aktiengesellschaften insofern zu geben, als die Kapitalerhöhungen seit 1916 und ihre Begebungsmodalitäten im einzelnen angegeben sind. Dem Kapitalisten wird dadurch die

Möglichkeit gewährt, Schlüsse hinsichtlich der künftigen Kursentwicklung zu ziehen. Dem wissenschaftlich arbeitenden Privatwirtschaftler wird zuverlässiges Material unterbreitet.

Handbuch der Reichs-, Privat- und Kleinbahnen. Kl.-8°. 468 S. Verlag technischer Zeitschriften H. Apitz, Berlin W 57.

Das auf amtlichem Material aufbauende Buch enthält eine Übersicht der Verwaltungsbehörden der Deutschen Reichsbahn und ihrer Geschäftsbezirke, eine Übersicht der deutschen Privateisenbahnen und nebenbahnähnlichen Kleinbahnen, sowie ein Verzeichnis der wichtigeren außerdeutschen Staats- und Privateisenbahnen. Es wird Handel und Industrie beim Schriftwechsel aus Beförderungsverträgen und bei der Übernahme von Lieferungen und Leistungen von Nutzen sein. Obst.

Nachstehend möchten wir einige Bände der Zellenbücherei Verlag Dürr & Weber, Leipzig 1922, empfehlen, die zwar dem Berufsleben des Kaufmanns fernstehen, aber, weil sie Schlaglichter gerade auf seelische und künstlerische Probleme der Zeit werfen, die Freistunden des Kaufmanns wertvoll ausfüllen können.

Gustav Meyrink, „An der Grenze des Jenseits", dringt in das oft verspottete Gebiet des Okkultismus ein. Nachdem er kurz Begriff und Ursachen des Spiritismus erklärt hat, schildert er die unsichtbare Welt und ihre Bewohner, um schließlich viele Beispiele von Geisteraussagen und Geisterbeschwörungen zu bieten. Den letzten Abschnitt widmet er der Möglichkeit, bei sich okkulte Fähigkeiten zu erwecken und eine neue Tantrikreligion aufzubauen.

Richard Graul, „Renaissance und Barock im Kunstgewerbe", gibt einen klaren Überblick über das Kunstgewerbe der Neuzeit in den europäischen Ländern. Wie die Renaissance sich im Kunstgewerbe auswirkte, wie die Raumgestaltung, die Wanddekoration, das Mobiliar, Schmuck- und Ziergeräte aus Metall, Glas, Majolika durch sie beeinflußt wurden, wird lebendig erzählt. In Deutschland jedoch erhält das Renaissance-Ideal bald eine Abwandlung zur malerisch gruppierten, bewegten Kunst, die ins Barock überleitet. Voll entfaltete das Barock sich in Italien; in den Niederlanden hat es unter den Einflüssen ostasiatischer Kunst (Delfter Fayence), in Frankreich im Stil Louis XIV., im Rokoko, im Empire, in England im Adam-Stile, in Deutschland im Biedermeier sein nationales Gepräge bzw. seine Weiterbildung oder sein Korrektiv erhalten. Das 19. Jahrhundert beherrschte dann lange das Massenerzeugnis ohne künstlerische Qualität, bis Jugendstil und Heimatkunst es ablösten. Unserer heutigen Zeit fehlt schließlich noch ihr formaler Ausdruck in der Architektur, darum ist auch das Kunstgewerbe jetzt verschiedenen Launen und Moden unterworfen, nur die Wertarbeit des Deutschen Werkbundes ist eine ernste Hoffnung.

Hermann Bahr, „Schauspielkunst", will das Wesen der Schauspielkunst erkunden. Als ihr innerstes Geheimnis erscheint ihm die Gebundenheit des Schauspielers an Text, Dichtung, Zeit und besonders die Abhängigkeit vom Publikum. „Schauspielkunst entsteht erst als Ausdruck einer Gemeinschaft" — darum wird auch der Schauspieler von der Öffentlichkeit soviel lauter verehrt als jeder andere Künstler, dessen Kunst der Ausdruck seiner tiefsten Einsamkeit ist. Bahr schildert weiter die verschiedenen Schauspielertypen, wie sie die Antike, das Schuldrama der Benediktiner und Jesuiten, die Hanswurstiade, das Barocktheater, der Weimarer Stil usw. verlangten. Er stellt den elementaren Schauspieler, der sich auf ein Gebot seiner Phantasie in tausend Ichs verwandelt, dem gedeckt elementaren Schauspieler, der in Gefahr ist, entweder in Naturalismus zu verwildern oder virtuos zu verkünsteln, gegenüber, weiter den Schausteller der eigenen Prachtnatur, wie den, der nur vom Geist ausgeht und den bloßen Schönredner. Auch Sinn und Zweck des Regisseurs wird behandelt, und jeder Typ mit zahlreichen Beispielen belegt. Bahr schließt mit einer interessanten Perspektive auf die Zukunft des Theaters.

Georg Witkowski, „Der Faust Goethes", gibt eine liebevolle Einführung in das ganze Drama, in I. und II. Teil. Einleitend wird gezeigt, wie aus der alten Faustsage die Faustdichtung entstand. Durch Erläuterung der Idee des Werkes, des Gangs der Handlung und die Charakterisierung der Gestalten wird das Verständnis des Werkes erleichtert. Ein alphabetisch geordnetes Register schwieriger Ausdrücke und Verse soll ein genußvolles Lesen des Dramas noch besonders ermöglichen. Auch der eigenartige Stil und die Bühnenwirksamkeit des „Faust" ist gekennzeichnet. Obst.

Literatur-Übersicht.

Januar.

a) Bücher.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten.

Soweit einzelne Bücher mit * bezeichnet sind, sind die dort angegebenen Preise sog. Grundzahlen (G.-Z.). Der Verkaufspreis dieser Bücher ergibt sich aus deren Multiplikation mit einer der jeweiligen Geldentwertung entsprechenden veränderlichen Schlüsselzahl. Als solche gilt für die meisten Verlage die des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, die in jeder Buchhandlung zu erfahren ist.

Bank- und Börsenwesen — **Obst, Georg,* Geld-, Bank- und Börsenwesen. 20. Aufl. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 8°. 440 S. G.-Z. 9.—.

Betriebswissenschaft — *Hanke, Rudolph,* Wie kalkuliert man zeitgemäß, richtig und ohne Schaden? Wien-Leipzig, Moritz Perles. 8°. 32 S.

Buchführung — **Schwarz, G.,* Bücherabschlußbogen mit vorgedruckten Aufgaben. Bogen 13—15 und Erklärung Blatt 1—2. Stuttgart, Holland & Josenhans. G.-Z. je —.10 bzw. —.06.

— *Stern, Dr. Robert,* Buchführung in einfachen und doppelten Posten. 5. verb. Aufl. Sammlung Göschen Nr. 115. Berlin, Vereinigung wissenschaftl. Verleger. Kl.-8°. 123 S. M 210.—.

Fortbildung — **Bloch, Dr. W.,* u. *Müssig, H.,* Das reine Deutsch des Kaufmanns. Berlin, Rich. Oefler. 8°. 291 S. G.-Z. 2.50.

— *Heine-Greit,* Einführung in die spanische Handelskorrespondenz. Hannover, Carl Meyer. 8°. 136 S.

— *Hesse, W.,* u. *Hennig, Oskar,* Der Warenverkehr des Kaufmanns. Methodisch geordneter Lehrgang. 6. erw. Aufl. Leipzig, Dr. Max Gehlen. 8°. 128 S. M 304.—.

— *Wewer,* J., Grundriß der Handelslehre. Dortmund, Fr. Wilh. Ruhfus. 8°. 261 S. M 300.—.

— *Wewer,* J., Handelslehre. Teil III. 4. Aufl. Dortmund, Fr. Wilh. Ruhfus. 8°. 190 S. M 200.—.

Rechtsfragen — *Cahn, Dr. F.,* und *Hoeniger, Dr. H.,* Wechsel- und Scheckrecht. Textausgabe mit Sachregister. Mannheim, J. Bensheimer. Kl.-8°. 88 S. M 450.—.

— *Geiler, Dr. Karl,* Die Geldentwertung als Gesetzgebungsproblem des Privatrechts, zugleich ein Vorschlag auf Einführung der Neumark. Mannheim, J. Bensheimer. 8°. 57 S. M 375.—.

Steuer — Das Umsatzsteuergesetz mit Bezug auf den Einfuhrhandel. Bearbeitet von der Auskunftsabteilung der Handelskammer Hamburg. 8°. 32 S. M 100.—.

Verschiedenes — *Gersbach, Robert,* Politisch-wirtschaftliches Wörterbuch. 3. verm. u. verb. Aufl. Berlin, Kameradschaft, Verlagsges. m. b. H. Kl.-8°. 139 S.

— **Rauter, Dr. G.,* Das Warenzeichen. Ein Ratgeber für Industrie und Handel. Halle a. S., Carl Marhold, 8°. 119 S. G.-Z. 1.—.

Volkswirtschaftslehre — *Gutbier, Dr. Paul,* Die Hauptsysteme der Volkswirtschafts- und Gesellschaftslehre. 5. erw. Aufl. Berlin, Kameradschaft, Verlagsges. m. b. H. Kl.-8°. 165 S.

Volkswirtschaftslehre — **Nickel, Dr. K. E.,* Der Grundbegriff wirtschaften. Fraustadt i. Schles., Buchvertrieb von K. Nickel. Gr.-8°. 42 S. G.-Z. 1.50.
— **Schwarz, Dr. Otto Georg,* Grundriß der Volkswirtschaftslehre. 4.—6. Aufl. Berlin, Carl Heymanns Verlag. 8°. 163 S. G.-Z. geh. 1.—, geb. 2.—.

Werbewesen — *Krauß, Maximilian,* Die zukünftigen Aufgaben der deutschen Verkehrswerbung im In- und Auslande. Fachschriften der Reichszentrale für deutsche Verkehrswerbung, Berlin. Gr.-8°. 19 S.
— Reklame-Schlagworte. Zusammengestellt von *Ludwig Katz.* Berlin, L. Schottlaender & Co. 8°. 112 S. M 646.—.

Wirtschaftsleben — Abkommen über Sachleistungen für Wiederaufbauzwecke. August 1922. Düsseldorf 17, Matthias Strucken. 46 S.
— **Hahn, Dr. W.,* u. *v. Lilienfeld-Toal, A.,* Der neue Kurs in Rußland. Wirtschaftsgesetze der Sowjetregierung. Herausgegeben vom Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel. Jena, Gustav Fischer. 8°. 108 S. G.-Z. 1.50.
— Das Goldkapital der Industrie. Berliner Börsenwerte. Bearbeitet von *H. Wolf* u. *K. Paul.* Berlin, Verlag des Berliner Börsen-Courier A.-G. 8°. 111 S.
— Die Wirtschaftskurve mit Indexzahlen der Frankfurter Zeitung. Unter Mitwirkung von *Ernst Kahn.* Heft III (August 1922) — Heft IV (November 1922). Frankfurt a. M., Frankfurter Sozietätsdruckerei. 8°. 78 u. 80 S. je M 255.—.

Wirtschaftspolitik — **Fischer, Dr. C. A.,* Vom Staatsbankrott. 2. veränd. Aufl. Karlsruhe, G. Braunsche Hofbuchh. 8°. 141 S. G.-Z. 3.80.
— Geldentwertung und Unternehmung. 3 Vorträge, gehalten auf dem 13. Verbandstag des Verbandes Deutscher Bücherrevisoren. Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen, herausgeg. von *Prof. Dr. F. Schmidt.* II. Serie, Heft 1. Berlin, Spaeth & Linde. 8°. 68 S.
— *Jöhr, Dr. Adolf,* Die Zukunft der Valuten. Zürich, Art. Institut Orell Füssli. Kl.-8°. 68 S. 2 Franken.
— *Neurath, Otto,* Gildensozialismus, Klassenkampf, Vollsozialisierung. Dresden, Kaden & Co. 8°. 480 S. M 80.-.
— Wodurch überwinden wir die wachsende Verarmung unserer Wirtschaft? M.-Gladbach, Volksvereins-Verlag, G. m. b. H. 8°. 16 S.

b) Zeitschriften.

Betriebswissenschaft — Die Additionstechnik. Von *J. Zavelberg.* Zeitschr. f. handelswiss. Forschung XVI, 9, 10.
— Das Anlernen auf psychotechnischer Grundlage „Fähigkeitsschulung". Von *Dr.-Ing. A. Friedrich.* Praktische Psychologie IV, 1.
— Die Aufgabe des Werkzeugbüros in konstruktiver und verwaltungstechnischer Hinsicht. Von *W. Kropff.* Werkstatt-Technik XVI, 22.
— Rentabilitätsstatistik im Wechselgeschäft. Von *Fritz Buschhan.* Der Zahlungsverkehr IV, 12.

Buchführung und Bilanz — Goldmarkbilanzierung. Von *Dr. Gerstner.* Organisation XXIV, 20.

Fortbildung — Lehrlingsausbildung in der Großindustrie. Von *Dr. Stern.* Organisation XXIV, 20.
— Der neusprachliche Unterricht in unseren Handelsschulen. Von *Dr. Dietze.* Deutsche Handelsschulwarte II, 22.

Geldwesen — Der Entwurf der Novelle zum Kapitalfluchtgesetz. Von *Dr. Koeppel.* Bankarchiv XXII, 5.
— Vereinfachungen im Scheck-Einzugsverfahren. Von *F. Buchholtz.* Der Zahlungsverkehr IV, 11.

Rechtsfragen — Das neue Gesetz über patentamtliche Gebühren. Von *Neuberg.* Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht XVI, 21.
— Rechtsprechung und Privatwirtschaft. Von *M. Leo.* Wirtschaftsdienst VII, 149.

Steuer — Einkommensteuerfreie Spareinlagen. Von *Dr. Proehl.* Sparkasse Nr. 1078.
— Umsatzsteuer und Außenhandel. Sondernummer des „Deutschen Ökonomist" Nr. 2075.

Verschiedenes — Das bunte Magdeburg und die „Miama". Von *Adolf Behne.* Seidels Reklame VII, Oktober.
— Das Problem einer internationalen Hilfssprache. Von *Dr. J. Wenk.* Schweizerische handelswissenschaftliche Zeitschrift XVI, 11.
— Wie kann man Fälschungen, Verrat von Geschäftsgeheimnissen, die durch ungetreue Angestellte mittels Schreibmaschine begangen wurden, genau feststellen? Von *Dr. Streicher.* Verkehrsrechtliche Rundschau II, 10—11.

Versicherungswesen — Die dänische Lebensversicherung im Jahre 1920. Masius' Rundschau XXXIV, 10.

Werbewesen — Amerikanische Gruppenwerbung. Von *H. Schmiedicke.* Die Reklame, Heft 154.
— Die preußische Ankündigungssteuer. Von *A. Ebner.* Die Reklame, Heft 155.
— Die Werbelehre und ihre Stellung im akademischen Unterricht. Von *Dr. R. Seyffert.* Die Reklame, Heft 153.
— Ziele und Grenzen der werbewissenschaftlichen Arbeit. Von *H. Behrmann.* Organisation XXIV, 21.

Wirtschaftsleben — Arbeitszeit, Arbeitsmarkt und Produktionsleistungen. Von *Dr. Mombert.* Leipziger Mustermesse VI, 26.
— Die Geldkrise in Rumänien. Von *Dr. C. Stoicescu.* Der österr. Volkswirt XV, 7 ff.
— Die Geschäftslage der süddeutschen Industrie. Von *S.* Die Industrie XXVII, 96—97.
— Das Gold der Reichsbank. Plutus XIX, 23.
— Der Stand der Indexzahlen. Von *Hans Zobel.* Wirtschaftsdienst VII, 48.
— Die Teuerung im Oktober 1922. Wirtschaft und Statistik II, 21.

Wirtschaftspolitik — Ansätze gesunder Lohnpolitik. Von *W. v. Moellendorff.* Wirtschaftsdienst VII, 50.
— Die Finanzlage des Deutschen Reiches. Von *Dr. E. Wiskemann.* Wirtschaftsdienst VII, 47.
— Goldmarkschulden. Von *Alfred Lansburgh.* Die Bank 1922, Heft 12.
— Mehr Arbeit. Plutus XIX, 24.
— Die unsichtbare Kriegsentschädigung aus der Schadensersatzpflicht nach Art. 297/298 des Versailler Vertrags. Bankarchiv XXII, 4.
— Valuta und Freihandel. Von *Dr. Gothein.* Deutscher Außenhandel XXII, 22.
— Wirtschaftskrise und Finanzplan. Von *Dr. G. St.* Der österr. Volkswirt XV, 8.
— „Währungsnot". Von *Alfred Lansburgh.* Die Bank 1922, Heft 12.

Geschäftliche Mitteilungen.

Wir empfehlen unsern Lesern den der heutigen Nummer beiliegenden Prospekt des *Volksverlages für Wirtschaft und Verkehr,* Stuttgart, zur freundlichen Beachtung.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 250.— (freibleibend). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Frankfurt a. M.; Prof. Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. FRITZ SCHMIDT, Frankfurt a. M.; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 11 STUTTGART · FEBRUAR 1923 15. JAHRG.

Überblick.

In der ersten Zeit der vergangenen Wochen stand das Problem der Stabilisierung der Mark im Vordergrund. Während die deutsche Regierung sich kurz vor der Londoner Konferenz entschloß, eine innere und eine äußere Goldanleihe aufzunehmen, deren Erträgnisse für Zahlungen an Frankreich und zur Stabilisierung der Währung Verwendung finden sollten, wurden diese Pläne nach dem Verlauf der Londoner Konferenz jäh zerschlagen. Und nachdem auf der Pariser Konferenz die unbedingte Zahlung verlangt wurde, konnten diese Ereignisse auf die wirtschaftlichen Verhältnisse in Deutschland nicht ohne Wirkung bleiben. Aller Optimismus, der sich in weiten Kreisen an die Stabilisierung knüpfte, wurde zunichte gemacht.

Unmittelbar nach Bekanntwerden des französisch-belgischen „Sanktionsplanes", die Besetzung des Ruhrgebiets, setzte auf dem deutschen Geldmarkt eine Abwärtsbewegung der Mark ein, wie wir sie bisher in Deutschland nicht erlebt haben. Erst langsam, dann aber um so heftiger, in den letzten Tagen innerhalb 24 Stunden um ca. 6000—7000 Punkte, ging die Entwertung der Mark vor sich.

So konnte auch der Effektenmarkt notwendigerweise nicht unberührt bleiben. Anfangs waren die Kurse schwankend, stiegen dann aber stürmisch.

Auf dem Gebiete des Bankwesens verdient die Mitteilung hervorgehoben zu werden, daß die Kapitalerhöhung der Bank für Landwirtschaft in den beteiligten Kreisen derart aufgenommen worden ist, daß die aufgelegte Summe von 1 Milliarde bereits überzeichnet ist. Die Gesellschaftsversammlungen der Dürener Bank und der Dürener Volksbank beschlossen Erhöhung ihrer Aktienkapitalien um das Doppelte und traten in eine Interessengemeinschaft ein. Im Bankwesen prägt sich hiermit zu allererst die Kapitalsnot weiter Kreise der deutschen Industrie aus.

Als eine Folgeerscheinung zur Geldentwertung kann man die Zunahme des Notenumlaufs ansehen, wie auch das Anwachsen des Wechselbestandes. Der Notenumlauf wie die diskontierten Reichsschatzanweisungen haben nach dem letzten Ausweis der Reichsbank des Jahres 1922 bereits 1 Billion überschritten. Damit hat die Entwicklung der letzten Wochen alles Bisherige in den Schatten gestellt und, um sich keinem Optimismus hinzugeben, doch noch nicht ihren Höhepunkt erreicht.

Aus den Berichten der Handelskammern ist folgendes zu entnehmen: Vorübergehend war in dem Steinkohlenbergbau des Niederrheins ein erheblicher Förderausfall zu verzeichnen, da ein großer Teil der Bergarbeiter in besser zahlende Industrien abwanderte. Dieses konnte erst durch Neueinstellungen ausgeglichen werden. Die Nachfrage nach Kohlen, Koks und Nebenprodukten war außerordentlich groß. Die Zwangskohlenlieferungen wirkten aber hemmend und ließen die Wirtschaft nicht in dem erforderlichen Maße mit Brennstoffen versorgen. Deshalb gestalteten sich die Produktionsverhältnisse in den Industriezweigen, die unmittelbar von der Kohlenproduktion abhängen, äußerst schwierig; in erster Linie sind es die Eisenindustrie und die Maschinenindustrie. In ähnlich schwieriger Lage befinden sich die woll- und baumwollverarbeitenden Industrien.

Die Indexziffern lassen ein dauerndes, in den letzten Tagen sprunghaftes Anziehen der Preise erkennen.

Alle diese Erscheinungen lassen den Schluß auf eine weiter fortschreitende Verschlechterung der gesamten Wirtschaft zu.

Die Umwandlung von Einzelunternehmungen und Personengesellschaften in Kapitalgesellschaften unter besonderer Berücksichtigung steuerlicher Gesichtspunkte.

Von Ferdinand Glatzel, München.

Die Inhaber von Personengesellschaften beschäftigt heute mehr denn je die Frage, ob der Betrieb ihrer Unternehmung in Form einer Kapitalgesellschaft nicht günstiger sei. Den Hauptanlaß hierzu geben gewisse Ausflüsse unserer Wirtschaftszustände, insbesondere die empfindliche Steuerbelastung und die Schwierigkeit der Deckung des Geldbedarfes. Da bei dieser Frage die Steuerverhältnisse häufig die wichtigste Rolle spielen, so ist sie in der Steuerliteratur wiederholt behandelt worden, jedoch nicht immer bis in die äußersten Konsequenzen. Insbesondere haben die gesellschaftsrechtlichen und die allgemeinwirtschaftlichen Gesichtspunkte dabei weniger Raum gefunden. Das gleiche gilt von den Gründungspraktiken. Deshalb scheint es angebracht, den ganzen hierher gehörigen Fragenkomplex einmal zusammenhängend aufzurollen. Es soll sich dabei weniger darum handeln, die verschiedenen Spezialgebiete bis in die feinsten Einzelheiten zu beackern, als darum, eine zusammenhängende Betrachtung in großen Linien zu geben, wie sie sich als Bedürfnis aus der Praxis für die Praxis dargestellt. Dementsprechend wird dieser Aufsatz enthalten:

I. eine Darstellung der Hauptvorzüge und -nachteile der beiden Unternehmungsgruppen (Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften)
   a) in vermögensrechtlicher, erbteilungstechnischer, organisatorischer und finanzierungstechnischer Hinsicht,
   b) in steuerrechtlicher und steuertechnischer Hinsicht;

II. eine Darstellung rechtlicher und technischer Zusammenhänge bei der Umwandlung mit besonderer Berücksichtigung ihrer steuerlichen Nebenwirkungen.

I. Die Hauptvorzüge und -nachteile der beiden Unternehmungsgruppen in vermögensrechtlicher, erbteilungstechnischer, organisatorischer und finanzierungstechnischer Hinsicht[1]).

Es wird unterschieden zwischen personengesellschaftlichen und kapitalgesellschaftlichen Unternehmungsformen.

Als personengesellschaftliche Unternehmungsforformen gelten:

die Einzelunternehmung (EU.),
die offene Handelsgesellschaft (oHG.),
die Kommanditgesellschaft (KG.),
die stille Gesellschaft (stG.).

Zu den Kapitalgesellschaften gehören:
die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH.),
die Aktiengesellschaft (AG.),
die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA.).

Beide Unternehmungsgruppen haben Vorzüge und Nachteile.

Hauptnachteile der Personengesellschaften gegenüber den Kapitalgesellschaften sind

in vermögensrechtlicher Hinsicht
weitgehende Haftung
(der Inhaber einer EU., die Mitglieder einer oHG., die Komplementäre einer KG. haften mit ihrem gesamten Geschäfts- und Privatvermögen),
schwerer trennbare Gefahrengemeinschaft
(die Mitglieder einer oHG., die Komplementäre einer KG. haften Dritten gegenüber gesamtschuldnerisch; das Ausscheiden ist an Kündigungsfristen gebunden; die Haftung für die während der Zugehörigkeit zur Gesellschaft entstandenen Geschäftsschulden besteht noch auf die Dauer von 5 Jahren nach dem Ausscheiden bzw. der Auflösung fort, was bei großen Vermögensunterschieden unter den Gesellschaftern für begüterte Gesellschafter besonders fühlbar werden kann),

in erbteilungstechnischer Hinsicht
schwerere Teilbarkeit des Geschäftsvermögens des Erblassers
(an Stelle des Inhabers oder Gesellschafters tritt vorübergehend eine mehrköpfige Erbengemeinschaft, mit der bzw. innerhalb welcher eine Auseinandersetzung stattzufinden hat, die regelmäßig zu vielerlei Komplikationen führt),

in organisatorischer Hinsicht
größere Gefahr der Lähmung der Initiative und des Fortbestandes
(bei Tod des Alleininhabers einer EU., bei Auseinanderstreben der Ansichten gleichberechtigter Gesellschafter einer oHG., bei Vorhandensein einer vielköpfigen Erbengemeinschaft in Erbfällen),

in finanzierungstechnischer Hinsicht
empfindlichere Gefährdung der Kreditwürdigkeit
(bei Tod oder sonstigem Ausscheiden des Alleininhabers bzw. begüterter oder besonders angesehener Gesellschafter),
schwierigere Beschaffung von flüssigen Mitteln
(Zuführung von Kapital zufolge engen persönlichen Verhältnisses der Gesellschafter nicht nur vom Vorhandensein entsprechend hoher Summen, sondern auch von den persönlichen Eigenschaften abhängig).

Hauptvorzüge der Personengesellschaften gegenüber Kapitalgesellschaften sind

[1]) Wegen Einzelheiten siehe die erschöpfende Darstellung von Dr. Rech: „Die Unternehmungsformen in Handel und Industrie“ im Juli- und August-Heft von „Wirtschaft und Technik“.

in organisatorischer Hinsicht
schnellere Entschlußfähigkeit der Geschäftsführung,
geringerer Kostenaufwand für die Geschäftsführung,
geringere Einblicksmöglichkeit Außenstehender,
in finanzierungstechnischer Hinsicht
größere persönliche Kreditwürdigkeit
(bei Zugehörigkeit mit großem Privatbesitz ausgestatteter, unbeschränkt und gemeinschuldnerisch haftender Gesellschafter).

Hauptnachteile der Kapitalgesellschaften gegenüber den Personengesellschaften sind
in organisatorischer Hinsicht
verminderte Entschlußschnelligkeit der Geschäftsführung
(bestimmte Geschäfte sind von der Beschlußfassung des Aufsichtsrates oder der Gesellschafterversammlung abhängig [bei GmbH. und Familien-AG. nicht so stark; Aufsichtsrat bei GmbH. nicht nötig]),
vermehrter Kostenaufwand für die Geschäftsführung
(Aufsichtsratstantiemen, notarielle Beurkundungen der Gesellschaftsbeschlüsse, Veröffentlichungen [bei GmbH. weniger]),
vermehrte Einblicksmöglichkeit Außenstehender
(Bilanzveröffentlichung [fällt bei GmbH. fort], Zuwahl von Betriebsräten in den Aufsichtsrat [bei GmbH. nur, wenn Aufsichtsrat vorhanden]),
in finanzierungstechnischer Hinsicht
verminderte persönliche Kreditwürdigkeit (mehr bei der GmbH., weniger bei der AG.).

Hauptvorzüge der Kapitalgesellschaften gegenüber den Personengesellschaften sind
in vermögensrechtlicher Hinsicht
verminderte Haftung
(die Haftung ist auf die Anteile beschränkt [gilt nicht für die Komplementäre einer KGaA.]),
erleichtertes Ausscheiden aus der außerdem beschränkten Gefahrengemeinschaft
(mit dem Verkauf des Anteiles ist gleichzeitig der Austritt aus der lediglich auf die Höhe des Anteiles beschränkten Gefahrengemeinschaft verbunden),
in erbteilungstechnischer Hinsicht
erleichterte Teilbarkeit des Geschäftsvermögens des Erblassers
(Möglichkeit kleiner Stückelung und jederzeitiger Übertragung [letztere bei der GmbH. allerdings an gerichtliche oder notarielle Form gebunden]),
in organisatorischer Hinsicht
größere Sicherung des Bestandes der Unternehmung und der Initiative in der Leitung,
in finanzierungstechnischer Hinsicht
größere und leichtere Erweiterungsmöglichkeit der Kapitalsbasis
(Nutzbarmachung auch kleinster Kapitalsquellen, ohne daß engeres persönliches Verhältnis mit den Kapitalisten nötig ist [am besten bei der AG., weniger gut bei der GmbH.]).

II. Die Hauptvorzüge und -nachteile der beiden Unternehmungsgruppen in steuerrechtlicher und steuertechnischer Hinsicht.

A. Steuern vom Errichtungskapital.

Steuern vom Errichtungskapital kommen für Personengesellschaften in erheblichem Umfange nicht in Betracht[2]), ausgenommen insoweit, als Kapitalgesellschaften sich an einer Kommanditgesellschaft beteiligen. Das Errichtungskapital der Körperschaften hingegen wird mit einer einmaligen Steuer von 7½ v. H. des zugeflossenen Kapitals (Stamm- oder Aktienkapital zuzüglich Agio) belegt. Bei Kapitalserhöhungen zufließendes neues Kapital unterliegt dieser Steuer in gleicher Weise.

B. Steuern vom Gewinn.

Bei Personengesellschaften werden die einzelnen Mitglieder mit der Reichseinkommensteuer besteuert, und zwar in Höhe des ihnen zustehenden Gewinnanteiles; von dem Gewinnanteil eines stillen Gesellschafters sind außerdem vorweg 10 % Kapitalertragssteuer abzuführen.

Bei den Körperschaften werden besteuert:
1. die Körperschaft selbst
   a) mit der 20%igen Körperschaftssteuer von dem bilanzmäßigen Reingewinn abzüglich darin etwa noch enthaltener Tantiemen,
   b) mit der 15%igen Zusatzsteuer von der Ausschüttung (Dividende, Bonus usw.)
   (bei KGaA. fällt die Körperschaftssteuer insoweit fort, als es sich um Gewinnanteile der Komplementäre handelt);
2. die Ausschüttung (Dividende, Bonus usw.) mit der 10%igen Kapitalertragssteuer
   (kommt bei solchen GmbH., die unter Mark 300 000 Stammkapital oder nur Gesellschafter als Geschäftsführer haben, in Fortfall);
3. die Einkommenbezieher
   a) der Vorstand mit der Einkommensteuer aus Gehalt und Tantieme,
   b) die Aktionäre mit der Einkommensteuer auf die ihnen zugeflossene Dividende, wobei eine Vergünstigung insofern gewährt wird, als
      wenn das gesamte steuerbare Einkommen M 300 000.— übersteigt, 15 %,
      wenn es mehr als M 300 000.—, aber nicht mehr als 2 Millionen beträgt, 12½ %,
      wenn es mehr als 2 Millionen beträgt, 10 % des Betrages der zugeflossenen Ausschüttung auf die Einkommensteuer angerechnet wird[3]),
   c) die Aufsichtsratsmitglieder (abgesehen von der Aufsichtsratssteuer in Höhe von 20 v. H., die meist von dem Unternehmen getragen wird) mit der Einkommensteuer aus der Tantieme.

Für die Erträgnisse der Kapitalgesellschaft besteht also unzweifelhaft eine Doppelbesteuerung.

[2]) Der Steuersatz beträgt hier in der Regel 5 v. Tsd. des Wertes.

[3]) Eine der Geldentwertung sich anpassende Neufestsetzung der Grenzen ist bereits Gegenstand eines Gesetzentwurfes.

Diese Doppelbesteuerung macht sich aber nicht so stark bemerkbar, wie es auf den ersten Blick scheint. Außerdem ergeben sich in anderer Hinsicht Vorzüge, die nicht ohne weiteres erkennbar sind, die aber unter Umständen, nämlich wenn der Umfang des Unternehmens über einen gewissen Rahmen hinausgeht und mit hohen oder schwankenden Erträgnissen gerechnet wird, die Doppelbesteuerung nicht nur illusorisch machen, sondern darüber hinaus Vergünstigungen bringen. Diese Vergünstigungen sind teils konstitutioneller Natur, d. h. im Wesen der Gesetzgebung (Gesellschaftsrecht, Steuerrecht) begründet, teils zufälliger Natur, d. h. von den Zeitumständen oder Wirtschaftsverhältnissen beeinflußt; sie bestehen

a) in der Möglichkeit des Steuerleistungsaufschubes,
b) in der Möglichkeit der Abgleichung von Jahresverlust- mit Jahresgewinnziffern,
c) in der Möglichkeit der Einkommensnivellierung im Zusammenhange mit einer entsprechenden Dividendenpolitik.

Der Steuerleistungsaufschub hat seinen Grund darin, daß die personengesellschaftlichen Unternehmer das personengesellschaftliche Erträgnis in voller Höhe versteuern müssen, gleichgültig, ob sie ihren Erträgnisanteil entnommen haben oder nicht. Beim kapitalgesellschaftlichen Unternehmer ist dies nicht der Fall. Der kapitalgesellschaftliche Unternehmer versteuert das kapitalgesellschaftliche Erträgnis

a) bei der Kapitalgesellschaft mit der prozentual starren, verhältnismäßig niedrigen Körperschaftssteuer,
b) bei sich selbst mit der hochgestaffelten Einkommensteuer, aber nur insoweit, als er von dem Erträgnis in Form von Tätigkeitsentschädigungen, Dividenden usw. bezogen hat.

Was er von dem Erträgnis bei dem Unternehmen zur Stärkung der Betriebsmittel beläßt, davon hat er keine Einkommensteuer zu entrichten. Hierin liegt der Leistungsaufschub, dessen Ausmaß am größten ist, wenn dauernd bei höchsten Erträgnissen niedrigste Ausschüttungen erfolgen. Er läßt sich heute im Regelfalle auf 45 bis 60 % der personengesellschaftlichen Steuerleistung beziffern, was etwa einem Satze von 25 bis 35 % des Reingewinnes entspricht. Mit anderen Worten: einem für heutige Verhältnisse mit normaler Rentabilität arbeitenden Unternehmen verbleiben aus dem sogenannten Leistungsaufschub etwa 25 bis 35 % des Reingewinnes an flüssigen Mitteln mehr, sofern es in kapitalgesellschaftlicher Form betrieben wird.

Hierzu folgen einige Beispiele, bei denen die AG., als die steuerlich ungünstigste Unternehmungsform unter den Kapitalgesellschaften, der Personengesellschaft gegenübergestellt ist. Den Berechnungen sind die Steuersätze der Novelle vom 20. Juli 1922 zugrunde gelegt [4]). (Siehe Seite 245!)

[4]) Die durch die Novelle vom 23. Dezember 1922 herbeigeführten Änderungen konnten nicht mehr berücksichtigt werden. Ihre Auswirkungen zu betrachten, wird sich in der Fortsetzung dieses Artikels noch Gelegenheit bieten. Daß sie die obigen Feststellungen nicht wesentlich beeinträchtigen wird, läßt sich wegen ihres Zusammenhanges mit der Geldentwertung bereits hier sagen.

Die bei der Kapitalgesellschaft mögliche Abgleichung von Jahresgewinn- mit Jahresverlustziffern wirkt sich beispielsweise so aus:

1. Jahr mit 30 Millionen M Gewinn; sonst wie Beispiel B 3;
2. Jahr mit 20 Millionen M Verlust (bei AG. wurde Gehalt gezahlt);
3. Jahr mit 40 Millionen M Gewinn; Ausschüttung usw. wie Beispiel B 3;

es beträgt alsdann für diese drei Jahre zusammen die Steuerleistung

des pers.-ges. Unternehmers		des kap.-ges. Unternehmers	
effektiv	% v. Rgw.	effektiv	% v. Rgw.
40,4 Mill.	80	16,9 Mill.	34

der Leistungsaufschub und die Ersparnis

effektiv	in %
23,5 Mill.	60

Die Einkommensnivellierung ergibt sich daraus, daß der kapitalgesellschaftliche Unternehmer bei vorsichtiger Dividendenpolitik auch in Jahren des Verlustes zum Gewinnbezuge in der Lage ist. Er kann dadurch sein persönliches Einkommen jeweils auf eine willkürlich abgestufte, den jeweils geltenden Sätzen angepaßte Höhe halten und somit hohe Steuerstufen meiden.

C. Steuern vom Vermögen.

Die zurzeit geltenden Vermögenssteuern sind:

1. die Zwangsanleihe,
2. die (fortlaufende) Vermögenssteuer,
3. die Vermögenszuwachssteuer,
4. die Erbschaftssteuer.

Die Zwangsanleihe wird nach dem Stande des Vermögens Ende 1922 erhoben; sie beträgt für natürliche Personen 1 bis 10 % des Vermögens, für Körperschaften die Hälfte. Beispielsweise sind bei einem Vermögen von 50 Millionen M von der natürlichen Person M 4 950 000, von der Körperschaft M 2 475 000 zu zahlen [5]).

Die fortlaufende Vermögenssteuer wird von drei zu drei Jahren, erstmals nach dem Stande des Vermögens Ende 1922 veranlagt und jährlich erhoben; sie beträgt bei natürlichen Personen 1 bis 10 %₀₀, wozu 100 bis 200 % Zuschlag treten, für Körperschaften hingegen durchgängig 1½ %₀₀, wozu ein Zuschlag von 150 % tritt. Beispielsweise sind bei einem Vermögen von 50 Millionen Ende 1922 von der natürlichen Person jährlich rund M 1 300 000, von der Körperschaft hingegen jährlich nur M 190 000 zu zahlen [6]). (Fortsetzung Seite 246!)

[5]) Nach der neuesten Regelung M 4 898 000.— bzw. M 2 449 000.—.

[6]) Entwurf einer Novelle zur Angleichung an die Geldentwertung liegt bereits vor. In dem Verhältnis zwischen der personengesellschaftlichen und der kapitalgesellschaftlichen Leistung dürfte sich aber auch hier nichts Wesentliches ändern.

(Zu Seite 244 linke Spalte unten!)

	Steuerleistung des pers.-ges. Unternehmers		Steuerleistung des kap.-ges. Unternehmers		Leistungsaufschub	
	effektiv	% v. Rgw.	effektiv	% v. Rgw.	effektiv	in %
Beispiel A (Einzelunternehmung).						
1. Mit einem Jahreserträgnis von 5 000 000 M:						
a) Einkommensteuer des Alleininhabers der EU. aus 5 000 000 M	2 575 000					
b) do. des Vorbes. als nunmehr. Direktors der AG. aus 1 000 000 M Gehalt (400 000 M Aufw.-Entsch. sind steuerfrei) . . .			325 000			
c) Körperschaftssteuer der AG.: 20 % aus (5 000 000 M abz. 1 400 000 M Gehalt usw.) 3 600 000 M			720 000			
d) do. 15 % aus 500 000 M Dividende			75 000			
e) Kapitalertragssteuer 10 % aus 500 000 M Dividende . . .			50 000			
f) Einkommensteuer des Vorbes. als Alleinaktionär aus Dividende (500 000 M abz. 50 000 M) 450 000 M zu den obigen 1 000 000 M = (225 000 M abz. 12½ % von 450 000 M) .			170 000			
Steuerleistung insgesamt	2 575 000	51	1 340 000	26	1 235 000	48
Steuerleistung bei Unterlassung der Dividendenausschüttung	2 575 000	51	1 045 000	21	1 530 000	60
2. Mit einem Jahreserträgnis von 10 000 000 M:						
a) Einkommensteuer des Alleininhabers der EU. aus 10 000 000 M	5 575 000					
b) do. des Vorbes. als nunmehr. Direktors der AG. aus 2 000 000 M Gehalt (800 000 M Aufw.-Entsch.)			825 000			
c) Körperschaftssteuer der AG.: 20 % aus (10 000 000 M abz. 2 800 000 M Gehalt usw.) 7 200 000 M			1 440 000			
d) do. 15 % aus 1 000 000 M Dividende			150 000			
e) Kapitalertragssteuer 10 % aus 1 000 000 M Dividende . . .			100 000			
f) Einkommensteuer des Vorbes. als Alleinaktionär aus Dividende (1 000 000 M abz. 100 000 M) 900 000 M zu den obigen 2 000 000 M = (550 000 M abz. 10 % von 900 000 M) .			460 000			
Steuerleistung insgesamt	5 575 000	56	2 975 000	30	2 600 000	47
Steuerleistung bei Unterlassung der Dividendenausschüttung	5 575 000	56	2 265 000	23	3 310 000	59
Beispiel B (oHG. mit zwei Gesellschaftern).						
1. Mit einem Jahreserträgnis von 5 000 000 M:						
a) Einkommensteuer der Gesellschafter der oHG. aus je 2 500 000 M	2 200 000					
b) do. der Vorbes. als nunmehr. Direktoren der AG. aus je 1 000 000 M Gehalt (je 400 000 M Aufw.-Entsch.) . . .			650 000			
c) Körperschaftssteuer der AG.: 20 % aus (5 000 000 M abz. 2 800 000 M Gehalt usw.) 2 200 000 M			440 000			
d) do. 15 % aus 1 000 000 M Dividende			150 000			
e) Kapitalertragssteuer 10 % aus 1 000 000 M Dividende . . .			100 000			
f) Eink.-Steuer der Vorbes. als alleinige Aktionäre aus Dividende (je 500 000 M abz. je 50 000 M) je 450 000 M zu den obigen je 1 000 000 M = (220 000 M abz. 12½ % von je 450 000 M)			340 000			
Steuerleistung insgesamt	2 200 000	44	1 680 000	34	520 000	24
Steuerleistung bei Unterlassung der Dividendenausschüttung	2 200 000	44	1 090 000	22	1 100 000	50
2. Mit einem Jahreserträgnis von 20 000 000 M:						
a) Einkommensteuer d. Gesellschafter der oHG. aus je 10 000 000 M	11 150 000					
b) do. der Vorbes. als nunmehr. Direktoren der AG. aus je 2 000 000 M Gehalt (je 800 000 M Aufw.-Entsch.) . .			1 650 000			
c) Körperschaftssteuer der AG.: 20 % aus (20 000 000 M abz. 5 600 000 M Gehalt usw.) 14 400 000 M			2 880 000			
d) do. 15 % aus 2 000 000 M Dividende			300 000			
e) Kapitalertragssteuer 10 % aus 2 000 000 M Dividende . . .			200 000			
f) Eink.-Steuer der Vorbes. als alleinige Aktionäre aus Dividende (je 1 000 000 M abz. je 100 000 M) je 900 000 M zu den obigen je 2 000 000 M = (je 550 000 M abz. 10 % von je 900 000 M)			920 000			
Steuerleistung insgesamt	11 150 000	55	5 950 000	30	5 200 000	47
Steuerleistung bei Unterlassung der Dividendenausschüttung	11 150 000	55	4 530 000	23	6 620 000	60
3. Mit einem Jahreserträgnis von 30 000 000 M:						
a) Einkommensteuer d. Gesellschafter der oHG. aus je 15 000 000 M	17 150 000					
b) do. der Vorbes. als nunmehr. Direktoren der AG. aus je 2 000 000 M Gehalt (je 800 000 M Aufw.-Entsch.) . . .			1 650 000			
c) Körperschaftssteuer der AG.: 20 % aus (30 000 000 M abz. 5 600 000 M Gehalt usw.) 24 400 000 M			4 880 000			
d) do. 15 % aus 4 000 000 M Dividende			600 000			
e) Kapitalertragssteuer 10 % aus 4 000 000 M Dividende . . .			400 000			
f) Eink.-Steuer der Vorbes. als alleinige Aktionäre aus Dividende (je 2 000 000 M abz. je 200 000 M) je 1 800 000 M zu den obigen je 2 000 000 M = (1 030 000 M abz. 10 % von je 1 800 000 M)			1 700 000			
Steuerleistung insgesamt	17 150 000	57	9 230 000	31	7 920 000	46
Steuerleistung bei Unterlassung der Dividendenausschüttung	17 150 000	57	6 530 000	22	10 620 000	60

Die Vermögenszuwachssteuer wird ebenso, wie die Vermögenssteuer, von drei zu drei Jahren veranlagt, und zwar erstmalig im Jahre 1926 für den Zuwachs in der Zeit vom Anfang 1923 bis Ende 1925. Diese Steuer trifft nur natürliche Personen (also auch die personengesellschaftlichen Unternehmer mit ihrem Betriebsvermögen); der Satz steigt von 1 bis 10 % des Zuwachses und ergibt bei einem Zuwachse von 30 Millionen M eine Steuer von rund M 2 800 000. Kapitalgesellschaften werden von dieser Steuer nicht betroffen, wohl aber der kapitalgesellschaftliche Unternehmer für seinen Besitz an Aktien usw.

Die Erbschaftssteuer trifft ebenfalls nur natürliche Personen; bei dieser Steuer spielen also, ebenso wie bei der Vermögenszuwachssteuer, Körperschaften nur insoweit eine Rolle, als ihre Anteile zum Vermögen einer natürlichen Person gehören.

Die Auswirkung der einzelnen Vermögenssteuern für die beiden Unternehmungsgruppen ziffernmäßig festzustellen, ist von geringerer Bedeutung. Zweifellos ist, daß, insoweit Kapitalgesellschaften Vermögenssteuern unterliegen, ebenfalls, wie beim Einkommen, Doppelbesteuerung eintritt. Aber auch hier stehen ihr Vergünstigungen anderer Art gegenüber, hinter denen die Doppelbesteuerung zurücktritt. Bei den Vermögenssteuern ist das personengesellschaftliche Betriebsvermögen in der Regel nach den Vorschriften der Reichsabgabenordnung zu berechnen, der Wertansatz hat also den Zeitverhältnissen Rechnung zu tragen; für die Erbschaftssteuer kommt hinzu, daß die zur Hinterlassenschaft eines personengesellschaftlichen Unternehmers gehörigen Anlagen einer Neubewertung auf den Todestag unterliegen, wodurch nicht nur die Schwierigkeit einer zwischenzeitigen Bilanzerstellung, sondern auch die Gefahr einer eingehenden Untersuchung der Betriebsvermögensverhältnisse mit entsprechenden Rückwirkungen gegeben sein kann. Demgegenüber läßt sich die Bewertung des Vermögens eines kapitalgesellschaftlichen Unternehmers häufig günstiger an; so erfolgt sie bei der Zwangsanleihe nach dem Durchschnittskurse eines bestimmten Tages dreier zurückliegender Jahre, was angesichts der in letzter Zeit ins Ungeahnte gestiegenen Geldentwertung von erheblicher Bedeutung ist. Aber selbst wenn die Steuergesetzgebung oder die Praxis der Veranlagungsbehörden künftig besonders bei Familien-Kapitalgesellschaften, deren Anteile nicht an der Börse notiert werden, für die Bewertung der Anteile die Festsetzung des Gesamtwertes des Unternehmens ins Auge fassen sollte, kann doch aus verschiedenen Gründen bezweifelt werden, daß dies in demselben Ausmaß wie beim personengesellschaftlichen Betriebsvermögen möglich ist.

Außerdem tritt für den kapitalgesellschaftlichen Unternehmer in allen Fällen — auch hinsichtlich der Einkommensveranlagung — der Vorzug einer bei Kapitalgesellschaften regelmäßig reibungsloseren Veranlagungstechnik hinzu, die hauptsächlich in der nicht unberechtigten Auffassung ihren Grund hat, daß das Rechnungswerk einer Kapitalgesellschaft persönlicher Beeinflussung weniger zugänglich ist.

D. Sonstige Steuern.

Bisher nicht erwähnte Steuern sind:
die Gewerbesteuer,
die Verkehrssteuern,
die Verbrauchssteuern.

Die Gewerbesteuer, die in den einzelnen Gebieten verschiedenartig geregelt ist, zeigt im Regelfalle für die beiden Unternehmungsgruppen keine Unterschiede in der Steuerbemessung.

Von den Verkehrssteuern ist die Kapitalverkehrssteuer bereits behandelt. Die übrigen Verkehrssteuern bringen ebenso, wie die Verbrauchssteuern, grundsätzlich keine unterschiedliche Behandlung für die beiden Unternehmungsgruppen; eine Doppelbesteuerung derart, wie beim Einkommen oder beim Vermögen ist hier nach dem ganzen Wesen dieser Steuern nicht möglich. Allerdings kommt aus besonderen Anlässen eine Sonderbelastung der Kapitalgesellschaften vor; so bei der Grunderwerbsteuer in dem Fall, in dem sämtliche Anteile einer Kapitalgesellschaft in einer einzigen Hand vereinigt werden — es wird alsdann die Vereinigung der Anteile in einer Hand hinsichtlich der im körperschaftlichen Vermögen befindlichen Grundstücke einem Grundstückskauf gleich erachtet und die Grunderwerbsteuer von 4 bzw. 6 % des gemeinen Wertes erhoben —, und ferner in Form der „Toten-Hand-Abgabe“ (auch „Gebühren-Äquivalent“), derzufolge für den Grundstücksbesitz nicht natürlicher Personen jeweils nach zwanzigjähriger Besitzdauer abermals eine Abgabe in Höhe von 2 % zur Erhebung gelangt. Im übrigen sind bei diesen Steuern in besonderen Fällen mit der kapitalgesellschaftlichen Unternehmungsform zusammenhängende, im tieferen Wesen des Gesellschafts- und Steuerrechts ruhende Vorteile erheblichen Ausmaßes möglich. Z. B. wenn große Fabrikationsunternehmungen Vertriebsgesellschaften mit besonderer Rechtsform errichten, die den Vertrieb für eigene Rechnung übernehmen, die Ware aber unmittelbar von der Fabrik an die Abnehmer senden lassen. In diesem Falle bleibt die Vertriebsgesellschaft umsatzsteuerfrei; das Fabrikationsunternehmen aber zahlt die Umsatzsteuer nur von einem gegenüber dem Abnehmerkaufpreis erniedrigten Erlös. Angenommen, die Erlöse betrügen auf Grund der Abnehmerkaufpreise im Jahre 500 Millionen M, der Erlös der Fabrik bei der Vertriebsgesellschaft aber — da diese ja doch die Verkaufsspesen aller Art, wie Vertreterprovisionen, Reklamekosten usw. zu tragen hat — nur 400 Millionen M, so würde auf die Differenz von 100 Millionen M die 2%ige Umsatzsteuer = 2 Millionen M erspart. Ein zweites Begünstigungsbeispiel bietet sich im Rahmen des Zuwachssteuergesetzes. Bei Veräußerung von Grundstücken wird bekanntlich vom sogenannten Mehrerlös eine besondere Steuer erhoben. Verkauft nun aber ein kapitalgesellschaftlicher Unternehmer die gesamten in seiner und seiner Angehörigen Hände befindlichen Anteile sei-

ner kapitalgesellschaftlichen Unternehmung, deren Besitz auch Grundstücke umfaßt, so drückt sich der Mehrerlös für die Grundstücke natürlich in der Höherbewertung der Anteile aus; da es sich alsdann aber nicht um einen Grundstücksverkauf, sondern um einen Effektenverkauf handelt, so liegt kein zuwachssteuerpflichtiger Mehrerlös aus Grundstücksveräußerungen vor, sondern ein Effektenverkauf, bei dem es zweifelsfrei ist, daß es Anlagepapiere waren, so daß auch ein steuerpflichtiger Spekulationsgewinn nicht gegeben ist. Mit dieser Begünstigung ist übrigens in früherer Zeit häufig Mißbrauch getrieben worden, indem lediglich zur zuwachssteuerfreien Veräußerung von Grundstücken Kapitalgesellschaften gegründet wurden, die die Grundstücke ohne Nutzen für die alsdann kapitalgesellschaftlichen Unternehmer erwarben, deren Anteile aber alsdann von dem kapitalgesellschaftlichen Unternehmer entsprechend teurer zum Verkauf gelangten. Solchen Mißbräuchen hat der § 5 der Reichsabgabenordnung einen Riegel vorgeschoben, indem er bestimmt, daß durch Mißbrauch von Formen und Gestaltungsmöglicheiten des bürgerlichen Rechtes die Steuerpflicht nicht umgangen oder gemindert werden kann.

E. Schlußbetrachtung.

Die vorstehenden Schilderungen lassen erkennen, daß für in Form einer Einzelunternehmung oder in Form von Personenvereinigungen betriebene Unternehmungen unter Umständen die Umgründung in eine Kapitalgesellschaft geboten sein kann. Dazu ist nicht zu verkennen, daß die Aufblähung der Sachwerte zu Meinungsverschiedenheiten zwischen der Betrachtungsweise des Unternehmers, welche die dauernde, von willkürlichen Geldgestaltungen unabhängige Sicherung der Substanz des Unternehmens ins Auge faßt, und der andersgearteten Betrachtungsweise des Fiskus führen muß, in der angesichts der fortschreitenden Geldentwertung die Umwertung der Sachwerte in Geldziffern eine bedeutende Rolle spielt. Es liegt auf der Hand, daß dieser Umstand den Unternehmer, der sein Unternehmen in personengesellschaftlicher Form betreibt, sowohl in materieller Hinsicht — durch höheren Betriebsmittelentzug zur Zahlung von Steuern bei ständig wachsendem Geldbedarf des Unternehmens —, wie auch in moralischer Hinsicht — wegen der damit zusammenhängenden Verantwortung — mehr belastet als den kapitalgesellschaftlichen Unternehmer, der sein Unternehmen von seiner Person getrennt hat und dessen persönliches Vermögen in Gestalt von Aktien od. dgl. für die Steuerdeklaration in festen Grenzen liegt. Es ist fernerhin nicht zu verkennen, daß die von der Einzelbetrachtung der Sachwerte mehr oder weniger losgelöste Bewertungstechnik des Kapitalvermögens zu Schwund in der steuerlich erreichbaren Substanz führt. Dies ist im gesteigerten Umfange im Zusammenhange mit geeigneten Verschachtelungspraktiken bei großkapitalistischen Unternehmern wahrnehmbar, womit sich die in letzter Zeit trotz hoher Steuerlasten erzielte Substanzkonzentration und deren Erhaltung bei großen, in Form von Kapitalgesellschaften gekleideten Unternehmerkonzernen erklärt.

Allgemeine Umsatzsteuer, Buchführung und Bilanz.

Von Richard Malteur, Karlsruhe.

Die Umsatzsteuer greift in einschneidender Weise in die Buchführung eines Geschäfts ein, nicht nur daß sie für den Ein- und Ausfuhrhändler die Anlage von Sonderbüchern verlangt oder Lagerbücher für die Luxussteuer, sondern auch die Buchführung der Geschäftsbetriebe, die der allgemeinen Umsatzsteuer unterliegen, müssen ihrem Bestehen Rechnung tragen, soll nicht die Ermittlung der steuerpflichtigen Beträge eine zeitraubende oder gar mit Irrtümern behaftete Arbeit werden, die sich schließlich gar zum Zeitpunkt der Abgabe der Steuererklärung zusammendrängt.

Die allgemeine Umsatzsteuer kann als Lieferungs- oder Zahlungssteuer entrichtet werden. Im ersten Fall wird der Ermittlung des steuerpflichtigen Betrags der Wert der in einem Jahr ausgegangenen Lieferungen zugrunde gelegt, im zweiten Fall die Summe der in einem Steuerjahr auf steuerpflichtige Leistungen vereinnahmten Entgelte.

Die Möglichkeiten der Verbuchung unter Berücksichtigung beider Arbeiten der Entrichtung sollen an Hand folgenden Ganges gezeigt werden.

Karl Heim, Heilbronn, der neben seiner Schmiede und Wagnerei noch ein Lager in landwirtschaftlichen Maschinen unterhält, kauft von Gebr. Haller in Stuttgart, landwirtschaftliche Maschinenfabrik, 10 Obstpressen zu je 2000 M, zusammen 20000 M, Lieferung sofort ab Stuttgart. Zahlungsbedingungen:

M 5000.— Anzahlung, auf die $1\frac{1}{2}$% Skonto gewährt wird,
„ 4000.— Gegenlieferung durch Anfertigung von Schmiedearbeit,
„ 3500.— in einem Dreimonats-Akzept und den Rest nach 30 Tagen.

Bei der Abwicklung des Geschäfts ergeben sich folgende Vorfälle:

1. Juli. Lieferung der 10 Obstpressen		M 20000.—
Fracht		„ 350.—
Versicherung		„ 20.—
		M 20370.—
1. Juli. Anzahlung von M 5000.—		
— $1\frac{1}{2}$% Skonto .	„ 75.—	
	M 4925.—	
geleistet in bar		M 1925.—
geleistet durch einen Scheck auf die Württ. Vereinsbank, Stuttgart, der zur Gutschrift dieser Bank gegeben wird		„ 3000.—
		M 4925.—

Heim akzeptiert einen Wechsel über 3500 M zum 30. September l. J.

8. Juli. Heim zeigt einen Fabrikationsfehler an einer Obstpresse an, den er in eigener Werkstätte ausbessern kann. Er schätzt den Aufwand auf etwa 250 M, dessen Abzug er sich vorbehält. Die Nachprüfungen der Gebr. Haller ergeben die Richtigkeit der Bemängelung. Ein vorläufiger Nachlaß von 200 M wird daher genehmigt.
1. August. Das Postscheckamt Stuttgart erteilt Gebr. Haller Gutschrift über 7670 M Einzahlung des Heim, dessen Restzahlung abzüglich 200 M Nachlaß.
12. August. Rechnung und Gegenlieferung des Heim über 4000 M gehen ein.
Außerdem teilt Heim mit, daß sich die Kosten der Instandsetzung der Obstpresse auf 285 M belaufen haben. Er wird den Betrag von 85 M bei seinem nächsten Besuch in Stuttgart bar bei Gebr. Haller abheben.
25. August. Heim hebt 85 M weiteren Nachlaß bar bei Gebr. Haller ab.
(30. September). Heim löst den Wechsel am Verfalltag ein.

A. Lieferungssteuer.

Gebrüder Haller führen folgende Grundbücher: Kassenbuch, Einkaufs- und Verkaufsbuch, Memorial und Betriebsjournal.

1. Der Ermittlung der steuerpflichtigen Beträge werden die Grundbücher zugrunde gelegt, in diesem Fall das Verkaufsbuch.

Um nicht die steuerfreien Posten Fracht und Versicherung einzeln absetzen zu müssen, darf in das Verkaufsbuch nur der Warenwert von 20000 M eingetragen werden, und im Memorial ist noch zu buchen:

Juli 1. Kunden
Karl Heim, Heilbronn,
an Spesen
Fracht und Versicherung auf unsere Lieferung . . . . M 370.—.

Weitere Schwierigkeiten bereitet die Berücksichtigung des Skontos von 75 M und der beiden Nachlässe von zusammen 285 M, die den steuerpflichtigen Betrag um 360 M vermindern. Diese Art der Verbuchung befriedigt daher wenig.

2. Das Warenkonto im Hauptbuch soll die Grundlage abgeben.

Im allgemeinen nimmt nun das Warenkonto folgende Buchungen auf.

Soll — Warenkonto — Haben

Anfangsbestand	Verkäufe
Einkäufe	Rabatt, Nachlässe der Lieferanten
Einkaufsspesen	Zurücksendungen an Lieferanten
Verkaufskosten	Endbestand
Rabatt, Nachlässe an die Kunden	Verlust
Zurücksendungen der Kunden	
Gewinn	

Die Habenseite bietet also nicht ohne weiteres die Grundlage für die Ermittlung der steuerpflichtigen Beträge.

In unserem Falle enthält der Betrag der Verkaufsrechnung von 20370 M 370 M Spesen, die wie in der vorhergehenden Darstellung schon bei den Grundbuchungen getrennt behandelt werden müßten. Aber auch diese Scheidung würde nicht genügen, wie aus dem allgemeinen Bild des Warenkontos hervorgeht. Es werden daher alle umsatzsteuerpflichtigen Beträge zunächst auf ein „Konto der umsatzsteuerpflichtigen Waren", z. B. „Verkaufskonto" genannt, verbucht, das im Haben den Betrag der den Kunden berechneten Waren und im Soll die den Kunden gewährten Nachlässe und die Beträge ihrer Warenrücksendungen aufnimmt. Beim Jahresabschluß (Steuerjahr) wird das Verkaufskonto über das eigentliche Warenkonto abgeschlossen, wobei sein Saldo den umsatzsteuerpflichtigen Betrag darstellt. Aus dem Gang kommen folgende Vorfälle auf dem Verkaufskonto zur Verbuchung.

Juli 1. Kunden
Karl Heim, Heilbronn,
an 2 Konten
Verkaufskonto
10 Obstpressen zu je M 2000.— M 20000.—
Spesenkonto
Fracht und Versicherung . . „ 370.—
M 20370.—

Juli 1. Verkaufskonto
an Kunden
K. Heim, Heilbronn,
$1^1/_2$% Skonto aus M 5000.— M 75.—

Juli 8. Verkaufskonto
an Kunden
K. Heim, Heilbronn,
Nachlaß . . . . . M 200.—

Aug. 12. Verkaufskonto
an Kunden
K. Heim, Heilbronn,
Nachlaß . . . . . M 85.—

Abschluß

Dez. 31. Verkaufskonto
an Warenkonto
Betrag der umsatzsteuerpflichtigen Lieferungen . . . . M 19640.—

Soll — Kundenkonto — Haben

Juli 1.	An Verkaufskto.	20000.—	Juli 1.	Von Verkaufskto.	75.—
„ 1.	„ Spesenkonto	370.—	„ 8.	„ „	200.—
			Aug. 12.	„ „	85.—

Soll — Verkaufskonto — Haben

Juli 1.	An Kundenkto.	75.—	Juli 1.	Von Kundenkto.	20000.—
„ 8.	„ „	200.—			
Aug. 12.	„ „	85.—			
Dez. 31.	„ Warenkto.	19640.—			
		20000.—			20000.—

Soll	Spesenkonto		Haben
	Juli 1.	Von Kundenkto.	370.—

Soll	Warenkonto		Haben
	Dez. 31.	Von Verkaufskto.	19640.—

Der Saldo des Verkaufskontos, der zur Steuerermittlung auf Warenkonto übertragen wird, gibt den umsatzsteuerpflichtigen Betrag an.

Diese Art der Verbuchung bietet gegenüber der ersteren Vorteile.

3. Die Ermittlung der steuerpflichtigen Beträge wird in ein Hilfsbuch, das Kontokorrentbuch, verlegt.

Man richtet die Konten der Kunden, wie das Beispiel zeigt, ein und berücksichtigt jeweils bei den einzelnen Buchungen die Erfordernisse der Umsatzsteuer. In unserem Falle würde das Konto Heim folgende Einträge aufweisen.

Soll — Karl Heim, Heilbronn. (Lieferungssteuer.) — Haben

			Umsatzst.-pflichtig						Umsatzst.-frei	
Juli	1.	Unsere Lieferung . . . . . Vkfb.	20 000.—	20 370.—	Juli	1.	Barzahlung . . . . . Kb.			1 925.—
Aug.	25.	„ Barrückzahlung . . . . Kb.		85.—	„	1.	Scheck auf Württ. Vereinsbank, hier M			3 000.—
					„	1.	Skonto, 1½% von M 5000.— . . . M		75.—	75.—
					„	1.	Wechsel zum 30. September . . . M			3 500.—
					„	8.	Nachlaß . . . . . M		200.—	200.—
					Aug.	1.	Einzahlung auf Postscheckkonto . M			7 670.—
					„	12.	Gegenlieferung . . . . . Ekfb.			4 000.—
					„	12.	Nachlaß . . . . . M		85.—	85.—
									360.—	
					Dez.	31.	Umsatzsteuerpflichtiger Betrag . . .		19 640.—	
			20 000.—	20 455.—					20 000.—	20 000.—

Fällt das Geschäftsjahr nicht mit dem Steuerjahr zusammen, dann kann die Umsatzsteuerspalte für sich abgeschlossen werden. Die Summe aller Salden der Umsatzsteuerspalten ergibt den umsatzsteuerpflichtigen Betrag.

Während bei der zweiten Art die Schwierigkeit in der richtigen Kontierung der Grundbuchungen liegt, sie aber den Vorteil bietet, am Schlusse des Steuerjahrs die Summe der umsatzsteuerpflichtigen Beträge in einer Summe unmittelbar anzugeben, wird sich die Einführung der dritten Art da empfehlen, wo in der Kontierung nichts geändert werden soll und die beim Abschluß erforderlichen Ermittlungen aus den einzelnen Kundenkonten und anschließende Summenbildung sich leicht bewältigen läßt.

Da die Lieferungssteuer aber steuertechnische Nachteile hat, wie z. B. die Rückerstattung zuviel entrichteter Steuer, wenn ein Entgelt nicht eingeht usw., so ist die Zahlungssteuer verbreiteter.

B. Zahlungssteuer.

Grundbücher: Kassenbuch, Memorial, Betriebsjournal.

(Der Klarheit der Darstellung wegen wird der Verkauf und die Gegenlieferung des Kunden, Einkauf, in das Memorial verbucht und an dieser Stelle von der Führung des Ein- und Verkaufsbuchs abgesehen.)

1. Werden die Grundbücher zugrunde gelegt, so werden im Kassenbuch und Memorial besondere Spalten erforderlich. Da im Memorial in der Regel nur eine Spalte zur Verfügung stehen wird, werden die steuerpflichtigen Beträge in der neuen Umsatzsteuerspalte schwarz, die seltener vorkommenden hiervon abzuziehenden Beträge rot eingetragen. Die Verbuchung des Ganges diene zur Veranschaulichung.

Kassenbuch.

Monat ..... 19.....

Soll — Kassenkonto — Haben

Umsatzsteuer-pflichtig					Umsatzsteuer-frei				
1925.—	Juli	1.	An Kundenkonto Zahlung des K. Heim, Heilbronn . . .	1925.—	85.—	Aug.	25.	Von Kundenkonto Zahlung an K. Heim, Heilbronn, Nachlaß	85.—

Memorial

Umsatzsteuer					
	Juli	1.	Kundenkonto Karl Heim, Heilbronn, an Warenkonto Lieferung lt. Rechnung Nr. 123		20 370.—
	„	1.	3 Konten Bankkonto Württ. Vereinsbank, hier, f. Scheck	3000.—	
3000.—			Wechselkonto Nr. 200 zum 30. September . .	3500.—	
3500.—			Zinsen- und Diskontkonto 1½% Skonto von M 5000.— .	75.—	
			an Kundenkonto Karl Heim, Heilbronn		6 575.—
	„	8.	Warenkonto an Kundenkonto K. Heim, Heilbronn, Nachlaß .		200.—
	Aug.	1.	Postscheckkonto an Kundenkonto		
7300.—			Einzahlung des K. Heim, Heilbr.		7 670.—
	„	12.	Warenkonto an Kundenkonto		
4000.—			Gegenlieferung d. K. Heim, Hlbr.		4 000.—
	„	12.	Warenkonto an Kundenkonto Nachlaßbewilligung an K. Heim, Heilbronn		85.—

Zur Ermittlung des steuerpflichtigen Betrags sind am Ende jedes Monats Zusammenstellungen folgender Art zu machen, wodurch sich die Ermittlung der Gesamtsumme der 12 Monate am Ende des Jahres einfach vollzieht.

Umsatzsteuerpflichtig		Umsatzsteuerfrei
M 17800.—	Memorial	—.—
„ 1925.—	Kassenbuch	M 85.—
M 19725.—		M 85.—
	danach umsatzst.-pflichtig	„ 19640.—
M 19725.—		M 19725.—

Bei dieser Art erfordert der Abzug von Spesen — siehe Buchung vom 1. August im Memorial — besondere Aufmerksamkeit. Schwierigkeiten bereitet hierbei ferner die Behandlung der Wechsel, wenn man ihre Einlösung abwarten will.

2. Die Verlegung der Ermittlung der Umsatzsteuerpflicht als Zahlungssteuer in das Hauptbuch würde so erhebliche Nachteile im Gefolge haben, daß sie für die Praxis nicht in Betracht kommt.

3. Hingegen läßt sich die Zahlungssteuer ebenfalls in das Kontokorrentbuch verlegen. Die Grundbücher werden in der bisherigen Form, also ohne die oben gezeigten Spalten, geführt, die Konten wie folgt angelegt.

Soll — Karl Heim, Heilbronn. (Zahlungssteuer.) — Haben

			Umsatzst.-frei					Umsatzst.-pflichtig	
Juli	1.	Unsere Lieferung . . . . . M	370.—	20 370.—	Juli	1.	Barzahlung . . . . . Kb.	1 925.—	1 925.—
Aug.	25.	„ Rückzahlung . . . . . Kb.	85.—	85.—	„	1.	Scheck auf Württ. Vereinsbank, hier M	3 000.—	3 000.—
					„	1.	1½% Skonto von M 5000.— . . . M		75.—
					„	1.	Wechsel zum 30. September . . . M	3 500.—	3 500.—
					Aug.	8.	Nachlaß . . . . . M		200.—
					„	12.	Einzahlung auf Postscheckkonto. . M	7 670.—	7 670.—
			455.—		„	12.	Gegenlieferung . . . . . M	4 000.—	4 000.—
Dez.	31.	Umsatzsteuerpflichtiger Betrag . . .	19 640.—		„	12.	Nachlaß . . . . . M		85.—
			20 095.—	20 455.—				20 095.—	20 455.—

Die Vorteile dieser Art sind ähnlich der zu A 3 geschilderten. Gegenüber B 1 läßt sich der Spesenabzug und Wechselverkehr besser berücksichtigen.

Welcher Art der Vorzug zu geben ist, richtet sich nach der Eigenart des Geschäfts. Jeder gewandte Buchhalter wird eine der vorgeführten Arten seiner Buchführung eingliedern können. Insbesondere wird die Anlegung der erforderlichen Umsatzsteuerspalte im Tagebuch der amerikanischen Buchführung (Spalten- oder Tabellenbuchführung) keine Schwierigkeiten bereiten, wenn nicht gerade bei ihr die Verlegung der die Umsatzsteuer betreffenden Buchungen in das Kontokorrentbuch sich empfiehlt.

Der seit Einführung der vierteljährlichen Vorauszahlung notwendig gewordenen Ermittlung der umsatzsteuerpflichtigen Beträge am Ende jedes Vierteljahres kann in verschiedener Weise Rechnung getragen werden. Liegt das Verfahren der Lieferungssteuer vor, so ist im Falle der Zugrundelegung des Hauptbuches zur Ermittlung des steuerpflichtigen Betrages (A 2) an Stelle des einmaligen Abschlusses am Jahresende nach Ablauf jedes Vierteljahres auf dem Verkaufskonto ein Zwischenabschluß zu machen. Ist die Ermittlung in das Kontokorrentbuch verlegt, so bedürfen im Falle der Lieferungs- wie der Zahlungssteuer (A 3, B 3) dort die Spalten „Umsatzsteuerpflichtig“ und „Umsatzsteuerfrei“ des vierteljährlichen Zwischenabschlusses. Werden bei der Zahlungssteuer die Grundbücher (B 1) herangezogen, dann sind die Ergebnisse der am Ende jeden Monates erforderlichen Zusammenstellungen für das abgelaufene Vierteljahr zu addieren.

C. Umsatzsteuer und Bilanz.

1. Die Tatsache, daß in den seltensten Fällen Umsatzsteuererhebung und Abschlußtag des Geschäftsjahrs zusammenfallen werden, bringt auch für die Bilanz kleinerer Unternehmungen einen sog. schwebenden oder transitorischen Posten mit sich, denn der Betrag der voraussichtlich zu entrichtenden Umsatzsteuer muß in der Bilanz berücksichtigt werden, soll sie nicht ein falsches Bild über den Vermögensstand des Unternehmens geben. Wo das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr zu-

sammenfällt, dessen Zeitraum der Umsatzsteuererhebung zugrunde gelegt wird, entsteht in der Bilanz ebenfalls ein transitorischer Posten. Schließt man am 31. März, 30. Juni oder 30. September ab, dann ist die Steuer aus dem für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum Abschlußtag erzielten Umsatz dem betr. Geschäftsjahr zur Last zu schreiben, wenn auch die endgültige Festsetzung der Steuer und ihre Entrichtung unter Abzug der Vorauszahlungen erst in den Anfang des nächsten Kalenderjahrs fällt. Dort freilich, wo Geschäftsjahr und Kalenderjahr zusammenfallen, wird häufig der Ausweg gewählt, daß mit dem endgültigen Abschluß der Bücher und damit zusammenhängenden Bilanzaufstellung gewartet wird, bis der Umsatzsteuerbescheid eingegangen und der Betrag entrichtet ist. Das ist nur ein Ausweg, aber keine Lösung der daraus entstandenen Frage für die Buchhaltung.

Zur Lösung der Frage, wie berücksichtigt man die Umsatzsteuer bei der Bilanzaufstellung und welche Buchungen sind damit verbunden, sind zunächst festzustellen Höhe des Betrags und Art der Einstellung in die Bilanz.

2. Die Ermittlung der Höhe des Betrags schließt sich an die Umsatzermittlung an, wenn die Buchführung nicht im Sinne der Vorschläge unter A und B eingerichtet ist. Der ermittelte Umsatz wird jedoch nicht in allen Fällen den der Steuerberechnung zugrunde legenden Betrag darstellen. Bekanntlich genießt der Verkaufserlös aus eingeführten Waren, die auf der Freiliste stehen, beim ersten Inlandumsatz im Großhandel Steuerfreiheit, weiterhin unterliegt der Betrag der durch den Ausfuhrhändler ausgeführten Waren nicht der Umsatzsteuer. Einschneidend ist die durch den § 7 des Umsatzsteuergesetzes aufgerollte Frage für den Kaufmann, wonach nämlich diejenigen Geschäfte umsatzsteuerfrei sind, bei denen der Steuerpflichtige nur in den mittelbaren Besitz der Ware gelangt. Aber auch der unter Berücksichtigung dieser Verhältnisse ermittelte Umsatzbetrag fällt noch nicht mit dem umsatzsteuerpflichtigen Betrag zusammen. Es kommt noch darauf an, ob das Unternehmen die allgemeine Umsatzsteuer als Lieferungs- oder Zahlungssteuer entrichtet, deren Merkmale eingangs erwähnt wurden. Danach ist noch zu trennen in den Umsatz, der der allgemeinen Umsatzsteuer unterliegt, und den Umsatz, den erhöhte Steuerpflicht trifft. An Hand des nun ermittelten Umsatzes, in den man Posten, deren Steuerfreiheit zweifelhaft ist, einbezieht, und der bekannten Steuersätze, kann nun der Betrag der voraussichtlich zu entrichtenden Umsatzsteuer berechnet werden. Er betrage z. B. 10 000 M.

Diesen Betrag kann man nun offen und unter einer Bezeichnung, die den Zweck des Postens erkennen läßt, in die Bilanz einstellen. Unternehmungen aber, die ihre Bilanz einem Kreis von Personen zugänglich machen müssen oder zur Veröffentlichung der Bilanz verpflichtet sind, werden in der Regel eine versteckte Aufnahme wählen, um eine Berechnung des Umsatzes an Hand der angegebenen Steuerrücklage und somit eine Gefährdung des meist sorgfältig gehüteten Geheimnisses des erzielten Umsatzes zu verhindern.

3. Bleibt man zunächst bei der Verbuchung einer offenen Rücklage für Umsatzsteuer, so kommen dafür im Handelsgeschäft das Warenkonto, dem in der Fabrikbuchführung je nach der gewählten Kontierung ein Fabrikations-, Fabrikate- oder Verkaufskonto entspricht, und das Umsatzsteuerrücklagekonto in Betracht. Die Buchung lautet in diesem Falle:

Dez. 31. Waren
an Umsatzsteuerrücklage . 10 000 M.

Das Warenkonto wird belastet, da die Umsatzsteuer in den Verkaufspreis der Waren einkalkuliert und somit in den Beträgen auf der Habenseite des Warenkontos enthalten ist. Durch die Buchung

Dez. 31. Umsatzsteuerrücklage
an Bilanz . . . . . 10 000 M.

wird der Betrag, der einen Schuldposten darstellt, auf die Passivaseite der Bilanz gebracht.

Bei der Wiedereröffnung der Konten wird die Rücklage auf ihr Konto zurückgeführt. Buchung:

Jan. 1. Bilanz
an Umsatzsteuerrücklage . 10 000 M.

Die Entrichtung der Steuer wird zu Lasten des Umsatzsteuerrücklagekontos verrechnet. Fällt die Höhe des Steuerbetrags mit der der Rücklage zusammen, so gleicht sich das Konto aus durch die Buchung:

Umsatzsteuerrücklage
an Kasse (Postscheck, Bank) 10 000 M.

Ein niedrigerer Steuerbetrag, z. B. 9800 M, würde genau so verbucht. Die Verwendung des Restbetrags richtet sich nach der Unternehmungsform und dem ihr zugrunde liegenden Vertrag. In der Regel wird sich die Rückbuchung auf Warenkonto empfehlen. Buchung:

Umsatzsteuerrücklage
an Waren . . . . . 200 M.

Der Einzelkaufmann kann unmittelbar buchen:

Umsatzsteuerrücklage
an Kapital . . . . . 200 M.

Bei Fortdauer der Erhebung der Umsatzsteuer kann man den Restbestand der Rücklage als solche bestehen lassen und beim nächsten Abschluß die Rücklage dem Bedarf entsprechend auffüllen.

Hat man trotz der empfohlenen Einbeziehung zweifelhafter Fälle bei der Berechnung der Rücklage diese zu niedrig bemessen, so wird im allgemeinen das Warenkonto des neuen Geschäftsjahrs zur Deckung herangezogen werden. Buchung:

Waren
an Kasse (Postscheck, Bank)
für Umsatzsteuer.

Die Berechtigung hierzu ergibt sich unter anderm, wenn Vorräte, die im vorausgegangenen Geschäftsjahr beschafft wurden, vorsichtig bewertet oder gar stille Reserven enthaltend in das neue Geschäftsjahr übernommen wurden.

4. Wenig anders liegen die Verhältnisse bei der versteckten Aufnahme einer Umsatzsteuerrücklage in die Bilanz. Das zuständige Umsatzsteueramt (Finanzamt) wird in diesem Falle als Gläubiger des Unternehmens betrachtet. Die Buchung

Waren
an Kreditoren
Umsatzsteueramt in X . 10 000 M.

bewirkt, daß die Rücklage für die Umsatzsteuer in dem Betrag des Postens Kreditoren der Bilanz enthalten ist. Das Kreditorenkonto des Hauptbuchs und das Konto des Umsatzsteueramts im Hilfsbuch werden beim Abschluß und Wiedereröffnung wie üblich behandelt.

Die Entrichtung der Steuer geschieht zu Lasten des Kreditorenkontos. Buchung:

Kreditoren
Umsatzsteueramt in X
an Kasse (Postscheck, Bank) 10 000 M.

Ist der Steuerbetrag niedriger als die Rücklage und entsteht dadurch ein Restbetrag auf dem Konto, so darf er nicht darauf verbleiben, da das Umsatzsteueramt nicht mehr Gläubiger ist. Der Restbetrag ist auf einem der unter 3 erwähnten Wege unter sinngemäßer Anrufung des Kreditorenkontos an Stelle des Umsatzsteuerrücklagekontos zurückzubuchen. Die Verbuchung eines Mehrbetrags würde ebenfalls den unter 3 genannten Vorschlägen entsprechend erfolgen.

Das Recht der Aktiengesellschaft in der oberstrichterlichen Rechtsprechung.

Von Berthold Bendix, Breslau.

I. Allgemeine Vorschriften (§§ 178 bis 209 HGB.).

1. Der strenge Grundsatz der unheilbaren Nichtigkeit eines überhaupt nicht in vorgeschriebener Form abgeschlossenen Gesellschaftsvertrags[1]) ist nicht auszudehnen auf schwer erkennbare innere Mängel sei es des Vertrags selbst, sei es der dem Abschluß zugrunde liegenden Vollmacht. Vielmehr werden derartige Mängel, wie das Urteil vom 18. März 1921[2]) — II 320/20 — unter Hinweis auf die aktienrechtliche Entscheidung Bd. 26 S. 73 betont, bei Beobachtung der gehörigen Form an sich durch nachherige einfache Genehmigung geheilt. In jenem älteren in Bezug genommenen Urteile war eine Abänderung des ursprünglichen Inhalts des Gesellschaftsvertrags nicht in notarieller oder gerichtlicher Verhandlung zur Festsetzung gebracht[3]). Dieser Mangel wurde trotzdem dadurch für gedeckt erachtet, daß die Aktiengesellschaft mit dem Willen der Gründer auf der Grundlage dieser Veränderung der ursprünglichen Festsetzungen, die immerhin doch einen schriftlichen Ausdruck gefunden hat, auch sich an eine notariell aufgenommene, zum großen Teil wirksam gebliebene Grunderklärung anschließt, und in noch nach jener Veränderung erfolgter Betätigung der den Gründern in ihrer Eigenschaft als Aktienübernehmer zustehenden Rechte zur Eintragung gelangt ist.

2. Für die Aktiengesellschaft entscheidet an erster Stelle das Gesetz[4]), der Gesellschaftsvertrag nur insoweit, als das Gesetz auf ihn verweist, ihm abändernde oder ergänzende Bestimmungen überläßt. Wo dies nicht der Fall ist, sind die Vorschriften des Abschnitts über die A.-G. als absolute anzusehen, die durch den Gesellschaftsvertrag weder ergänzt noch abgeändert werden können. Dies gilt auch für § 259 HGB.

Deshalb kann inhalts des Urteils vom 12. Januar 1907[5]) — I 542/06 — der Beschluß der Generalversammlung, dessen Beurkundung der Formvorschrift des § 259 cit. entspricht, nicht als ungültig angefochten werden, weil das über die Verhandlung aufgenommene notarielle Protokoll gegen die Vorschrift des Gesellschaftsvertrags nicht von drei, sondern nur von zwei Aktionären mitunterzeichnet ist.

3. Nach Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister bestehen auch die Rechte der Aktionäre in ihrem vollen Umfange; jeder Aktionär hat einen verhältnismäßigen, d. h. dem Betrage der Aktie im Verhältnis zum Einlagekapital (Grundkapital) entsprechenden Anteil vom Vermögen der Gesellschaft. Ob das Recht des Aktionärs überhaupt beurkundet wird oder nicht, ist für die Existenz desselben ohne Bedeutung[6]); es besteht auch dann in voller Wirksamkeit, wenn zurzeit weder eine Aktie noch auch ein Interimsschein ausgestellt ist. Das Vorhandensein des Anteilsrechtes bildet umgekehrt die Voraussetzung für die Ausstellung der Urkunden. Während aber für den Interimsschein etwas Weiteres nicht hinzuzukommen braucht[7]), ist die Ausgabe der Aktien noch von anderen Umständen abhängig; sie durfte während Bestehens des Handelsgesetzbuchs alte Fassung vor der vollen Leistung des Nennbetrags bei keiner Gattung von Aktien erfolgen, und seit Beginn der Herrschaft des Handelsgesetzbuchs n. F. (§ 179 desselben) gilt dies wenigstens für die Inhaberaktien . . . . . Die Inhaberaktie[8]) erlangt infolge hiervon noch einen speziellen Wert; sie stellt nicht lediglich eine Bescheinigung über das Teilhaber-

[1]) RGZ. Bd. 54 S. 418.
[2]) RGZ. Bd. 102 S. 17.
[3]) Ein in dem gerichtlichen oder notariellen Gesellschaftsvertrage festgesetztes Abkommen der in dem § 186 HGB. bezeichneten Art ist der Gesellschaft gegenüber dann wirksam, wenn sich nicht ein Unwirksamkeitsgrund aus dem Vertrage selbst erkennen läßt, wenn also die Öffentlichkeit mit der Wirksamkeit des Abkommens rechnen darf (RGZ. Bd. 81 S. 411).
[4]) Für die offene Handelsgesellschaft, die G. m. b. H. und die Genossenschaft ist in erster Reihe der Gesellschaftsvertrag maßgebend.
[5]) RGZ. Bd. 65 S. 91.
[6]) Die Aktienzeichnung oder Aktienübernahme ist kein gegenseitiger Vertrag (RGZ. Bd. 79 S. 177).
[7]) Der Interimsschein darf aber nach § 179 Abs. 3 HGB. (n. F.) vor der vollen Leistung des Nennbetrags ebensowenig wie die Aktie auf den Inhaber lauten.
[8]) Bei einer Inhaberaktie steht das Gläubigerrecht grundsätzlich nur dem Eigentümer, nicht dem Besitzer des Papiers zu (RGZ. Bd. 63 S. 406).

recht des Aktionärs an sich, sondern zugleich eine Urkunde über ein mit der Gegenverpflichtung nicht belastetes und der Gefahr der Kaduzierung nicht ausgesetztes Recht dar.

Die begriffliche Möglichkeit eines Interimsscheines hat zur Voraussetzung, daß die Ausstellung einer endgültigen Beurkundung vorgesehen und den Aktionären ein, wenn auch nur bedingtes Recht auf Erteilung einer solchen eingeräumt ist. Diese letztere hat sich dann durch ihren Inhalt als die endgültige, die Ansprüche der Aktionäre auf diesem Gebiete erledigende zu erkennen zu geben. Ein Bedürfnis aber, den Aktionären schon vor der Ausgabe der Aktien einen Ausweis über ihre Anteilsrechte einstweilen zu gewähren, liegt vor, damit sie bei der Ausübung ihrer Rechte, die alsbald nach der Eintragung der Gesellschaft in den verschiedensten Beziehungen erforderlich werden kann, keinen Hindernissen begegnen.

In der vorangegebenen Weise ist der begriffliche Unterschied zwischen dem Interimsschein und der Aktie in dem Urteil vom 27. April 1894 — VII 162/01 — klargelegt[9]).

Ein Anspruch auf Aushändigung der Aktienurkunden steht dem Aktionär, bevor er die Aktie voll eingezahlt hat, überhaupt nicht zu. Die Vorschrift des § 179 Abs. 4 HGB. über die Zulässigkeit der früheren Ausgabe von Namensaktien gibt nur den Aktiengesellschaften, nicht den Aktionären ein Recht. Sie will den Bedürfnissen derjenigen Gesellschaften entgegenkommen, welche, wie die Versicherungsvereine, ihr in Namensaktien zerlegtes Grundkapital zum größten Teil als Garantiefonds behandeln, an dessen Einforderung regelmäßig nicht gedacht wird. Solche Gesellschaften sollten der Notwendigkeit enthoben werden, sich mit der Ausgabe von Interimsscheinen zu begnügen[10]).

4. In den Namensaktien des Beklagten war den gesetzlichen Vorschriften zuwider nicht angegeben, daß sie nur mit Zustimmung des Vorstands und des Aufsichtsrats übertragbar sind und daß ihren Inhabern die Rübenlieferungspflicht obliegt. Hieraus folgt aber laut des Urteils vom 18. März 1913[11]) — II 608/12 — weder die Ungültigkeit der Beschränkung, wie schon aus § 180 Abs. 2 HGB. sich ergibt, noch die der Rübenlieferungspflicht trotz des § 212 Abs. 1 Satz 2 Ges., denn das Anteilsrecht des Aktionärs ist von der Aktienurkunde unabhängig[12]). Die Nichtangabe einer solchen Verpflichtung in der Aktienurkunde oder dem Interimsschein hat aber die Bedeutung, daß der gutgläubige Erwerber der Urkunde die Verpflichtung nicht gegen sich gelten zu lassen braucht.

5. Der Begriff der Vorzugsaktie, so wie er dem Rechtsleben allein bekannt ist und dem § 185 HGB. zugrunde liegt, ist durchaus an die Voraussetzung des Nebeneinanderbestehens verschiedener Aktiengattungen geknüpft. Werden Vorzugsaktien und Namensaktien einander gleichgestellt, so bedeutet das die Beseitigung der Vorrechte. Diese Rechtsänderung tritt ein, wenn die Beseitigung der Vorrechte aus dem Handelsregister hervorgeht. Ob sie durch Abstempelung der Aktienurkunden zum Ausdruck gebracht wurde, darauf kommt es in rechtlicher Beziehung nicht an, mag auch die Abstempelung für den Verkehr erwünscht sein[13]).

6. Mit dem Ausdruck „Genußschein", den das geschriebene Recht nicht kennt, ist ein feststehender Begriff nicht verbunden. Die Bedeutung hängt von dem Inhalte der Rechte ab, die er beurkundet, und dieser Inhalt ist daher in jedem einzelnen Falle nach Anlaß und Zweck seiner Ausstellung zu ermitteln. Hieraus ergab sich in dem Urteil vom 17. Juni 1901[14]) — I 63/01 —, daß die bei der Aufnahme eines Darlehns von der Aktiengesellschaft neben den Schuldverschreibungen ausgegebenen Genußscheine, welche nur die Zusicherung bestimmter Bezüge vom Reingewinn und von der Liquidationsmasse enthielten und selbständig abtretbar sein sollten, nicht als Beurkundungen von Gesellschaftsrechten, sondern als solche von Gläubigerrechten angesehen werden mußten. Die Übertragbarkeit solcher Genußscheine ohne die Schuldverschreibungen, auf die sie sich beziehen, unterliegt keinem Bedenken. Das durch einen solchen Genußschein verbriefte Recht ist von dem Fortbestande des Darlehns unabhängig und nicht an die Person des Darleihers gebunden. Der Generalversammlung der Aktionäre steht hiernach die Befugnis nicht zu, das Maß des Bezugsrechts der Genußscheininhaber ohne deren Zustimmung zu ändern, da es sich um einen Gläubigeranspruch handelt[15]).

Durch die Ausgabe von Genußscheinen mit bedingter Gewinnanweisung verzichtet die Gesellschaft auf das Recht zur Erhöhung des Grundkapitals nicht; es ist an die Zustimmung der Genußscheininhaber nicht geknüpft, wenn nicht das Gegenteil unzweideutig erhellt[16]).

II. Rechtsverhältnisse der Gesellschaft und der Gesellschafter (§§ 210—230 HGB.).

1. Aktiengesellschaften wie staatliche Anstalten haben keinen bürgerlichen Namen; sie führen einen Namen nur vermittels ihrer Firma[17]). Errichten sie eine Zweigniederlassung mit abweichender Firma, so bildet diese Firma für den Geschäftskreis der Zweigniederlassung ihren einzigen Namen. Erwirbt also die Zweigniederlassung eine Hypothek unter ihrer Firma, so macht sie, da sie keine selbständige Rechtspersönlichkeit hat, den Erwerb für

[9]) RGZ. Bd. 49 S. 22.
[10]) RGZ. Bd. 79 S. 176.
[11]) RGZ. Bd. 82 S. 72.
[12]) Die Aktienrechte entstehen mit der A.-G. selber mit ihrer Eintragung ins Handelsregister oder im Falle der Kapitalerhöhung mit der Eintragung der erfolgten Erhöhung. Die Aktienurkunden, auf die die Aktionäre allerdings ein Recht haben, dienen nur zur Legitimation (RGZ. Bd. 79 S. 177).
[13]) RGZ. Bd. 83 S. 421; dazu Bd. 68 S. 235.
[14]) RGZ. Bd. 49 S. 10.
[15]) Bolze, Praxis Bd. 3 Nr. 807.
[16]) RGZ. Bd. 83 S. 295.
[17]) RGZ. Bd. 1 S. 26, Bd. 3 S. 68.

die Aktiengesellschaft oder die staatliche Anstalt unter deren für ihre durch die Zweigniederlassung betriebenen Geschäfte allein maßgebenden Namen. Daraus ergibt sich, wie der Beschluß vom 1. November 1905 [18]) — Beschw. Rep. II 287/08 — ausführt, daß die Eintragung in das Grundbuch auf die Firma der Zweigniederlassung lauten muß, wenn der Erwerbstitel auf sie ausgestellt ist. So allein wird der Gläubiger im Sinne des § 1115 BGB. richtig bezeichnet.

2. Das Wesen der Aktiengesellschaft besteht nach Art. 207, 219 des alten wie nach den §§ 178, 211, 212 des neuen Handelsgesetzbuchs in der Vereinigung von Vermögen oder vermögensrechtlichen Leistungen zu den Zwecken der Gesellschaft. Der Zweck der Gesellschaft kann ein eigennütziger der Aktionäre oder ein gemeinnütziger sein (Art. 207 a Abs. 2 des alten, § 180 Abs. 2 des neuen HGB.), aber immer nur ein Zweck, der durch Vermögen oder vermögensrechtliche Leistungen erreicht werden kann. Denn nach dem Begriffe der Aktiengesellschaft, wie das Gesetz sie gestaltet hat, erschöpft sich die Verpflichtung des Aktionärs in vermögensrechtlichen Leistungen. Die Person des Aktionärs, seine persönliche Leistung, seine persönliche Qualifikation tritt ganz zurück; nicht die Person zählt, sondern die Aktie, die vermögensrechtliche Beteiligung. Auf die Vereinigung von Personen zu gemeinsamer Tätigkeit für einen bestimmten individuellen, nur von bestimmten Einzelpersonen zu erreichenden oder nur solchen dienenden Zweck ist die Aktiengesellschaft vom Gesetz nicht angelegt. Dafür stellt das Gesetz andere Gesellschaftsformen zur Verfügung. Durch die Namensaktie und die Möglichkeit, deren Übertragung an die Zustimmung der Gesellschaft zu binden (Art. 207 a Abs. 3, § 180 Abs. 3 a. a. O.), bietet das Gesetz auch der Aktiengesellschaft einen Weg, ihren Bestand mit einem gewissen Personenkreis zu verbinden. Aber für eine anders gestaltete Verbindung von Verein und Aktiengesellschaft läßt das Gesetz keinen Raum. Deshalb wird in dem Urteil vom 25. September 1901 [19]) — I 172/01 — die Bestimmung des Statuts einer Aktiengesellschaft für ungültig erklärt, daß der Aktionär ausgeschlossen werden kann, insbesondere wenn er aufhört, Mitglied des Bundes der Landwirte zu sein, und daß er in diesem Falle seine Aktien gegen Zahlung des Nominalbetrags an einen ihm zu bezeichnenden Dritten übertragen muß.

3. Die Aktienzeichnungserklärungen bei der Gründung der Gesellschaft oder bei einer Kapitalerhöhung sind der Anfechtung wegen Irrtums, Betrugs oder Drohung entzogen, und insoweit dürfen die allgemeinen Grundsätze des BGB. sowie die Vorschriften des Börsengesetzes über die Prospekthaftung nicht zur Anwendung gebracht werden, so daß auch ein Schaden, der dem Gesellschafter durch seine Beteiligung erwächst, nicht durch die Gesellschaft selbst ersetzt zu werden braucht [20]). „Die Rechtsprechung hat diesen Grundsatz ohne ausdrückliche gesetzliche Bestimmung aus der Erwägung abgeleitet, daß die Zeichnungserklärungen als gesellschaftliche, rechtspolizeiliche, der Allgemeinheit gegenüber vollzogene Vorgänge gelten, daß sie die notwendige rechtliche und wirtschaftliche Grundlage der Gesellschaft als einer reinen Kapitalgesellschaft bildeten und daß im Falle der Zulässigkeit der Anfechtung dieser Erklärungen und ihrer Wiederaufhebung diese Grundlage in Frage gestellt wäre. Gerade dieser Grund, der bei den Zeichnungserklärungen für den Ausschluß der Anfechtung und der Schadensersatzklagen gegen die Gesellschaft maßgebend war, fehlt jedoch, wenn, nachdem die Aktiengesellschaft mit dem ursprünglichen oder erhöhten Kapital in das Leben getreten ist, der Umsatz der Aktien in Frage steht [21]). Dann mangelt es gerade an dem rechtspolizeilichen, nach außenhin kundgegebenen Akte, dessen nach außen hinausgreifende Bedeutung es allein rechtfertigt, von den Anfechtungsregeln des Bürgerlichen Gesetzbuchs abzuweichen. Es muß dann vielmehr bei den Regeln verbleiben, denen zufolge der Aktienkäufer diese seine Beteiligungserklärung wegen Irrtums, Betrugs oder Drohung anfechten darf."

Auf Grund dieser Erwägungen wurde in dem Urteil vom 2. Juni 1916 [22]) — III 61/16 — der Schadensersatzanspruch des Beklagten zur Aufrechnung zugelassen. Dieser Anspruch stützte sich darauf, daß die Gemeinschuldnerin, welche dem Beklagten 10 000 M ihrer eigenen Aktien zum Kurse von 109 % verkauft hatte, in dem behufs Zulassung dieser Aktien zum Börsenhandel ausgegebenen Prospekte unrichtige, für die Beurteilung des Inhalts der Aktien erhebliche Angaben gemacht hatte, im Jahre darauf aber in Konkurs geraten war, wodurch die Aktien wertlos wurden (§ 45 BörsG.).

4. Das Verbot des § 215 HGB. bezweckt nicht allein, eine unzulässige Zurückgewährung der Einlagen an einen Einzelaktionär zu verhindern; es will vielmehr allgemein die Möglichkeit ausschließen, daß durch einen Vertrag, der nicht Teil des Gesellschaftsvertrags ist, die Anrechte eines Einzelaktionärs an dem zu verteilenden Gewinne in der vom Gesetz verbotenen Weise abgeändert werden, daß also die Stellung dieses Aktionärs innerhalb der Aktiengesellschaft in diesem die Rechte der anderen Aktionäre erheblich berührenden Punkte wesentlich abgeändert werde. Darum wird jeder Vertrag eines Einzelaktionärs

[18]) RGZ. Bd. 62 S. 7.
[19]) RGZ. Bd. 49 S. 77.
[20]) RGZ. Bd. 71 S. 98, Bd. 88 S. 272. Das gleiche gilt für die G. m. b. H. (RGZ. Bd. 82 S. 381, Bd. 88 S. 187) und für die eingetragene Genossenschaft (RGZ. Bd. 57 S. 272).
[21]) Dieser Unterschied ist in RGZ. Bd. 54 S. 128 und Bd. 62 S. 29 verkannt, aber schon in RGZ. Bd. 68 S. 309 für die G. m. b. H. und in RGZ. Bd. 71 S. 97 für die A.-G. hervorgehoben.
[22]) RGZ. Bd. 88 S. 271.

mit der Aktiengesellschaft von dem Verbote getroffen. Es kommt nicht darauf an, ob der, dem das Zinsversprechen gegeben wird, beim Vertragsabschluß der Aktiengesellschaft als Aktionär oder als Dritter gegenübersteht, sondern auf den Inhalt des Vertrages. Verträge mit dem im vorliegenden Falle ausbedungenen Inhalte, wonach die Beklagte sich verpflichtete, der Erblasserin Fr. die für den an dritter Stelle erfolgten Ankauf ihrer Aktien verwendeten 70000 M für die Dauer ihres Aktienbesitzes fest zu verzinsen, wogegen sie selbst die Dividendenscheine erhielt, darf eine Aktiengesellschaft nicht abschließen. Andernfalls wäre ja auch die Umgehung des Verbots des § 215 in der einfachsten Weise möglich, und der vom Gesetz gewollte Erfolg würde unvollkommen erreicht. So das Urteil vom 14. Oktober 1909 [23]) — VI 310/08 —.

5. Der bilanzmäßige Reingewinn ist nicht gleichbedeutend mit Betriebsgewinn, da er auch insoweit Reingewinn bleibt, als er nicht dem Geschäftsbetriebe im engeren und eigentlichen Sinne des Wortes seine Entstehung verdankt. Und nach § 215 Abs. 1 HGB. ist verteilungsfähig, was sich nach der jährlichen Bilanz — ohne Rücksicht auf die sachliche Herkunft — als Reingewinn ergibt [24]). Deshalb kann, wie das Urteil vom 23. Dezember 1921 [25]) — II 522/20 — ausführt, ein Rücklagekonto, das gemäß Generalversammlungsbeschluß aus dem zufolge Herabsetzung des Grundkapitals einer Aktiengesellschaft freigewordenen Kapitalbetrage gebildet ist, zur Ausschüttung von Dividende und zur Gewährung von Gewinntantieme verwendet werden.

6. Die Aktiengesellschaft kann ihre Forderung auf Einzahlung der noch ausstehenden Kapitaleinlage abtreten. Dieser Grundsatz ist in dem Urteil vom 23. September 1921 [26]) — II 61/21 — anerkannt bei folgendem Sachverhalt. Die Aktiengesellschaft für Feuerungsanlagen schuldete dem Fabrikbesitzer D. 39 000 M. Zur Sicherheit trat sie dem Gläubiger unter anderem ihre Forderung gegen den Beklagten auf Einzahlung der einberufenen letzten 20% seiner Aktienkapitalseinlage zum Betrage von 13 500 M ab. Der Kläger fordert aus abgeleitetem Rechte mit der Klage Verurteilung des Beklagten zur Zahlung eines Teilbetrags von 5000 M.

Der Beklagte hält die Abtretung der Forderung auf Einzahlung der Kapitaleinlage für rechtlich unzulässig und daher nichtig. Er habe deshalb auch ungeachtet der ihm zuteil gewordenen Anzeige von der Abtretung die noch geschuldete Einlage an die Aktiengesellschaft gezahlt. Der Einwand wurde verworfen.

§ 221 HGB. verbietet dem Aktionär, gegenüber der Einlageforderung mit einer Gegenforderung aufzurechnen, um der Gesellschaft den wirklichen Eingang des Aktienkapitals zu sichern. Insofern besteht ein öffentliches Interesse. Die Gläubiger der Gesellschaft sollen darauf rechnen dürfen, daß die Gesellschaft, welcher sie Kredit geben, das öffentlich bekanntgegebene Vermögen wirklich besitzt oder doch wenigstens hereinbekommen hat. Gegen diesen Zweck wird nicht verstoßen, wenn die Gesellschaft mit den ihr satzungsgemäß zufallenden Mitteln einen Gläubiger befriedigt. Im Gegenteil: zu solcher Befriedigung ist sie verpflichtet, und das Aktienkapital soll nicht nur der Eingehung neuer Geschäfte, sondern vor allem auch der Tilgung der alten Geschäftsschulden dienen. Ob nun die Gesellschaft restliche Einlagen von den Aktionären einzieht und ihre Gläubiger aus den so eingehenden Mitteln befriedigt, oder ob sie ihre Forderung auf die Einlageneinzahlung an Gläubiger abtritt, ist gleichgültig, die wirtschaftliche Wirkung ist die gleiche, und es wäre eine leere Förmlichkeit, wollte man auf dem umständlicheren Wege der Doppelzahlung bestehen.

III. Verfassung und Geschäftsführung (§§ 231 bis 273 HGB.).

1. Einwendungen des Versicherers gegen den von einer Aktiengesellschaft erhobenen Anspruch auf Brandentschädigung, dahingehend, der Vorstand der Gesellschaft habe den Brand vorsätzlich angelegt, Rettung böswillig unterlassen, wissentlich falsche Angaben über den Schaden gemacht, sind zuzulassen [27]). Es handelt sich ja hierbei nicht um Anwendung des § 31 BGB., sondern um eine Vertragsverletzung, begangen durch dasjenige Organ, welches die Versicherungsbedingungen für die versicherte Gesellschaft zu erfüllen hatte (§ 231 HGB.).

Für das fahrlässige Verhalten ihres technischen Betriebsleiters z. B. wegen einer solchen Patentverletzung ist die A.-G. gemäß § 31 BGB. verantwortlich [28]).

2. Die Bevollmächtigung eines Vorstandsmitglieds zur Vornahme von Geschäften, die an sich sämtlichen Mitgliedern gemeinschaftlich obliegen, kann unter Umständen auch aus fortgesetzter Duldung der Geschäftsführung des einen geschlossen werden. Hierbei wird aber inhalts des Urteils vom 8. März 1901 [29]) — VII 371/ 00 — immer vorausgesetzt, daß aus solcher Geschäftsführung die Grenzen der von der Gesamtheit den einzelnen erteilten Handlungsvollmacht ersichtlich sind.

3. Das Aufsichtsratsmitglied einer Aktiengesellschaft, welches mit dem Vorstande der Gesellschaft einen Kaufvertrag einer Ware abschließt, ist an sich Dritter im Sinne des § 235 HGB. [30]). Die Rechtsverbindlichkeit eines vom Vorstand mit einem Dritten abgeschlossenen Vertrags wird nicht da-

[23]) RGZ. Bd. 72 S. 30.
[24]) Die Bilanz ist eine Vermögens- und keine Ertrags- oder Betriebsbilanz (RGZ. Bd. 28 S. 55).
[25]) RGZ. Bd. 103 S. 367.
[26]) RGZ. Bd. 102 S. 385; hierzu in Ansehung der G. m. b. H. RGZ. Bd. 76 S. 436 und Bd. 85 S. 352.
[27]) RGZ. Bd. 66 S. 181.
[28]) Vgl. RGZ. Bd. 57 S. 38.
[29]) RGZ. Bd. 48 S. 56.
[30]) ROHG. Bd. 6 S. 140.

durch in Frage gestellt, daß dem Dritten die Beschränkung, welche der Vorstand gegenüber der Gesellschaft hätte einhalten sollen, z. B. das Fehlen der nach dem Gesellschaftsvertrage erforderlichen Zustimmung des Aufsichtsrats, bekannt war, und zwar auch dann, wenn der Dritte in seiner Eigenschaft als Mitbegründer und Aufsichtsrat diese Kenntnis erlangt hat. Dies gilt aber nicht, wenn ein Fall der Kollusion vorliegt, oder, wie das Urteil vom 10. Mai 1910[31]) — II 603/09 — ausführt, selbst dann nicht, wenn der Dritte durch den Vertragsabschluß pflichtwidrig handelte und der Gesellschaft infolge dieser Pflichtwidrigkeit für den ihr aus der Vertragserfüllung entstehenden Schaden gemäß § 249 Satz 2 BGB. haftbar würde. In solchem Falle würde er dolos handeln, wenn er Vertragserfüllung forderte[32]).

4. Der Begriff der Rücklage im Sinne des § 237 HGB.[33]) ist weiter zu erstrecken als der des Reservefonds. Es ist darunter alles zu verstehen, was an dem in der Bilanz angegebenen Gewinne nicht verteilt, sondern zurückbehalten wird, insbesondere zur Deckung späterer Ausgaben; er umfaßt auch diejenigen zurückbehaltenen Gewinnanteile, die in dem neuen Geschäftsjahr alsbald Verwendung finden sollen.

Deshalb ist die Berechnung der Tantiemen des Vorstands und des Aufsichtsrats einer Aktiengesellschaft unzulässig von den Reingewinnteilen, welche die Generalversammlung für Wohlfahrtszwecke bestimmt, und zwar gilt dies, wie in dem Urteil vom 11. Januar 1918[34]) — II 175/17 — dargelegt ist, auch dann, wenn die Beträge Fonds oder Kassen mit juristischer Persönlichkeit oder selbständiger Organisation zufließen sollen. Der Beschluß ist kein Vertrag zugunsten dieser Fonds oder Kassen.

Ebensowenig durfte hiernach die Tantieme von demjenigen Teile des Jahresgewinns einer Aktiengesellschaft berechnet werden, der als Sonderrücklage zur Sicherung der Kriegsgewinnsteuer gemäß § 1 des Gesetzes vom 24. Dezember 1915 (RGBl. S. 837) von der Verteilung ausgeschlossen ist[35]). Die Rechtslage erfährt laut des Urteils vom 4. März 1921[36]) — II 435/20 — auch dann keine Änderung, wenn die zur Sicherung zurückbehaltene Summe auf Grund des Kriegssteuergesetzes vom 21. Juni 1916 (RGBl. S. 561) nachträglich an den Reichsfiskus gezahlt wurde.

Tantiemefrei ist auch der Gewinnvortrag für das Jahr seiner Entstehung ohne Rücksicht darauf, ob bei seiner Schaffung mehr der Zweck der Kapitalansammlung oder der einer Abänderung der Verteilungsmasse durch Beseitigung der Spitzen obwaltet. Im folgenden Jahre aber verliert er die Selbständigkeit, indem er als einer der verschiedenen Rechnungsfaktoren den Gewinn herbeiführt oder den Verlust vermindert[37]).

Unrichtig ist, daß bei der Berechnung der Tantieme der Reingewinn erst noch um den Betrag der Tantieme selbst gekürzt werden müsse, und ebenso unrichtig ist es, daß die Tantieme des Aufsichtsrats erst nach Abzug der Vorstandstantieme zu berechnen sei[38]). Die Tantieme stellt eine Gesellschaftsschuld dar, aber eine Schuld besonderer Art, die aus dem Reingewinn bezahlt werden soll, also durch dessen Vorhandensein bedingt ist. Deshalb müssen die Tantiemen bei der Ermittlung, ob Gewinn erzielt wurde[39]), außer Betracht bleiben. Der Reingewinn wird hierdurch nicht geschmälert[40]). (Schluß folgt.)

[31]) RGZ. Bd. 73 S. 343.
[32]) RGZ. Bd. 58 S. 356.
[33]) Der § 237 ist zwingenden Rechts (RGZ. Bd. 83 S. 322).
[34]) RGZ. Bd. 91 S. 313.
[35]) RGZ. Bd. 93 S. 147.
[36]) RGZ. Bd. 101 S. 383.
[37]) RGZ. Bd. 91 S. 318.
[38]) RGZ. Bd. 91 S. 319.
[39]) Der Gewinnverteilungsvorschlag gehört nicht zu den nach § 260 Abs. 2 HGB. der Generalversammlung zu unterbreitenden Vorlagen (RGZ. Bd. 101 S. 279).
[40]) Auch solche Darlehnsschulden, welche die Gesellschaft von den Aktionären mit dem Versprechen aufgenommen hat, sie aus dem Reingewinn zurückzuzahlen, gehören nicht in die Passiven der Bilanz (RGZ. Bd. 81 S. 17).

Die Beziehungen zwischen der Abschreibung vom Anschaffungswert und der Abschreibung vom Buchwert.

Von W. Lorch, Mannheim.

In der betriebswirtschaftlichen Literatur findet man keine einheitliche Stellungnahme zu der Frage: Abschreibung vom Anschaffungswert (Ab. v. A.) oder Abschreibung vom Buchwert (vom Saldo) (Ab. v. B.). Die theoretische Entscheidung, welche Form als die bessere anzusehen ist, hängt wesentlich von den gewählten beherrschenden Gesichtspunkten ab. In der Praxis dagegen verwendet man zum überwiegenden Teil die Ab. v. B.; hauptsächlich aus Gründen der einfacheren Handhabung.

In der Vorkriegszeit wurde bei der Aufstellung der Bilanzen der Abschreibungsfrage kaum eine grundsätzliche Bedeutung zugemessen. Ob 5% oder 20% auf Anlagen abgeschrieben wurden, hing häufig davon ab, ob zur Abrundung des Jahresgewinnes auch der Posten „Abschreibung“ mit herangezogen werden sollte. Die Unternehmungen, „die es sich leisten konnten“, bevorzugten 1 M-Posten, als Aushängeschild für reichliche Reserven. Die gesetzliche Bestimmung des HGB. verbot nur zu geringe Abschreibungen.

Heute erhält die Frage der Abschreibung durch die außerordentlichen Geldwertschwankungen, die starke Erhöhung der Steuerlasten und die steuerliche Begrenzung der Abschreibung eine, wenn auch lange nicht ausschlaggebende, so doch erhöhte Bedeutung.

In der Frage der Ab. v. A. oder Ab. v. B. bevorzugte nun die Steuerbehörde bisher die Methode der Ab. v. A. wegen der Möglichkeit besserer Nachprüfung bzw. offensichtlicher Bestimmtheit des Abschreibungszeitraumes. Andererseits wollen die Unternehmungen aus wirtschaftlichen Erwägungen her-

aus ihre traditionelle Abschreibungspolitik und -form nicht verlassen (und man kann und soll sie daran nicht hindern).

Wir wollen nun hier von der Frage der Feststellung der absoluten Höhe der Abschreibungssätze und der veränderten Abschreibung durch die Geldentwertung ganz absehen und uns nur mit den Beziehungen zwischen Ab. v. A. und Ab. v. B. befassen. Die Aufdeckung der Beziehungen erfüllt zugleich einen praktischen Zweck. Werden z. B. steuerlich zu hoch erscheinende Ab. v. B. in „angemessene" Ab. v. A. umgewandelt, dann erfordert dies besondere Nachweisungen, die mit Hilfs- und Kontrollwerten arbeiten müssen und jährlich an Umfang, Mühe und Unübersichtlichkeit zunehmen. Die Kenntnis der Beziehungen zwischen Ab. v. A. und Ab. v. B. macht diese unproduktive Arbeit entbehrlich.

Zu bemerken ist dabei noch vom steuerlichen Gesichtspunkt aus: der Zahl nach gehen in keinem der beiden Fälle Steuerbeträge verloren; denn es ist — von den Zinsen abgesehen — gleich, ob 100 M in 10 Jahren mit jährlich 10 M oder in 2 Jahren mit jährlich 50 M abgeschrieben werden. Im letzten Falle kann dann in den folgenden 8 Jahren nichts mehr abgeschrieben werden.

Erst der zeitliche Unterschied infolge Veränderung der Kaufkraft des Geldes (die Zahl bleibt gleich) hat einen starken Einfluß auf den „inneren" Wert der Steuerzahlung.

Für die zur Untersuchung notwendigen Begriffe und Größen sowie zur allgemeinen Berechnung empfiehlt sich der strengeren Fassung wegen die mathematische Formulierung.

Den Anschaffungswert einer Anlage bezeichnen wir mit . . . . . A,
den End- oder Altwert nach völliger Abnutzung mit . . . . . E,
den Buchwert mit . . . . . B,
die Anzahl der Jahre, in denen die Anlage voraussichtlich auf Grund von Erfahrung und Schätzung gebrauchsfähig bleibt, mit n,
den Prozentsatz der Abschreibung im Falle der Ab. v. B. mit . . . . . p.

Dann berechnet sich die jährliche Abschreibung x[1])

a) im Falle der Abschreibung vom Anschaffungswert nach der Formel $x_a = \frac{A - E}{n}$,

b) im Falle der Abschreibung vom Buchwert im ersten Jahre nach der Formel $x_b = A\frac{p}{100}$,

in späteren Jahren . . . . $x_b = B\frac{p}{100}$;

der Buchwert B_1 am Ende des ersten Jahres ist dann

$$B_1 = A - x_b$$
$$= A - A\frac{p}{100} = A\left(1 - \frac{p}{100}\right),$$

nach n Jahren $B_n = A\left(1 - \frac{p}{100}\right)^n$.

[1]) Ausführliche Ableitung: Schmalenbach, Zeitschr. f. handelswiss. Forschung, III. Bd., 3. Heft.

Fordern wir nun, daß nach n Jahren ein Buchwert erreicht werden soll, der dem Wert E entspricht, dann ist $B_n = E$ und wir bekommen eine Gleichung, in der als einzige veränderbare Größe p steht.

$$E = A\left(1 - \frac{p}{100}\right)^n,$$

$$\text{nach } p \text{ aufgelöst } p = 100\left(1 - \sqrt[n]{\frac{E}{A}}\right).$$

Da nun E, A und n in der Praxis von Fall zu Fall verschieden sind, schalten wir für die allgemeine Rechnung diesen Einfluß aus und rechnen in Prozenten. Erst auf der Grundlage des Prozentverhältnisses ist eine endgültige Lösung der Frage möglich.

A nehmen wir dann $= 100\,\%$ und statt E einen Prozentsatz von A bzw. von $100 = y$.

Um die Rechnung nicht zu umfangreich zu gestalten, haben wir für y (E) und n nur wenige Werte ausgewählt. Diese Beschränkung ist um so mehr angebracht, als die Sicherheit, diese Werte im voraus zu bestimmen, außerordentlich gering ist und Unterschiede von $\pm$ 30 % kaum erfaßbar sind. In der folgenden Tabelle I sind ausgerechnet: Prozentsätze der Ab. v. A. in der linken Hälfte, die entsprechenden Prozentsätze der Ab. v. B. in der rechten Hälfte, die zu verwenden sind, um in n Jahren (Gebrauchsdauer) auf einen Endwert bzw. Buchwert $y\,\%$ von A zu kommen.

Die Tabelle gibt z. B. Antwort auf die Frage: Wenn eine Maschine in 10 Jahren ($n = 10$) auf 5 % ($y = 5$) ihres Anschaffungswertes abgeschrieben werden soll, wieviel % sind jährlich a) auf den Anschaffungswert, b) auf den Buchwert abzuschreiben? Die Werte findet man in der wagrechten Reihe, die links durch $n = 10$ bezeichnet ist, in der Kreuzungsstelle mit der senkrechten Reihe, die am Kopf die Zahl $y = 5$ trägt. Als gesuchten Wert finden wir zu a) Ab. v. A. 9,5 %, zu b) Ab. v. B. 25,9 %.

Tabelle I (Abschreibungssätze).

Anzahl der Jahre n	a) Abschreibung vom Anschaffungswert (linear) $y\,\%$						b) Abschreibung vom Buchwert (geometrisch) $y\,\%$					
	2	3	5	10	20	33	2	3	5	10	20	33
2	49	48,5	47,5	45	40	33,5	85,8	82,7	77,6	68,4	55,3	42,3
3	32,7	32,3	31,7	30	26,6	22,3	72,8	68,9	63,2	53,2	41,5	30,7
5	19,6	19,4	19	18	16	13,4	54,2	50,4	45,1	36,9	27,5	19,7
7	14	13,9	13,6	13	11,4	9,6	42,8	39,4	34,8	28,0	20,5	14,5
10	9,8	9,7	9,5	9	8	6,7	32,3	29,6	25,9	20,6	14,2	10,4
15	6,5	6,5	6,3	6	5,3	4,4	22,9	20,8	18,1	14,2	10,9	7,1
20	4,9	4,8	4,7	4,5	4	3,3	17,7	16,1	13,9	10,9	7,7	5,3
25	3,9	3,8	3,8	3,6	3,2	2,6	14,5	13,1	11,3	8,8	6,2	4,3
30	3,2	3,2	3,1	3	2,6	2,2	12,2	11,0	9,5	7,4	5,3	3,4
50	1,9	1,9	1,9	1,8	1,6	1,3	7,5	6,8	5,8	4,5	3,1	2,1

Nun wird aber die Praxis nicht dazu zu bewegen sein — und das mit Recht —, Dezimalstellen anzuwenden, sondern sie wird runde, gangbare Zahlen benützen. Für diesen Zweck haben wir in der

Tabelle II für die Ab. v. B. die Werte in geläufigen Zahlen berechnet, allerdings stehen im Gegensatz zu Tabelle I die Abschreibungssätze als Ordinatenzahlen am Kopf und die Endwerte (y) sind in die Felder gesetzt.

Tabelle II.

Endwerte bei der Abschreibung vom Buchwert bei

Anzahl der Jahre n	p % 10	15	20	25	33	50
3	72,9	61,4	51,2	42,2	29,6	12,5
5	59,0	44,3	32,7	23,7	13,1	3,1
10	34,8	19,7	10,7	5,6	1,7	0,1
15	27,0	8,7	3,5	1,3	0,2	—
20	12,1	3,9	1,1	0,3	0,03	—
25	7,1	1,8	0,37	0,07	0,00	—
30	4,2	0,7	0,13	0,01	—	—
50	0,5	0,1	0,01	0,00	—	—

Verfolgen wir die oben angenommene Frage $y = 5\,\%$ in der Tabelle II weiter. Wir gehen wieder die wagrechte, links durch $n = 10$ gekennzeichnete Reihe durch, bis wir zu einem in der Nähe von 5 liegenden Wert kommen. Wir finden als nächstliegende Zahl 5,6; der dazugehörige Abschreibungssatz steht im Kopf dieser senkrechten Reihe, es sind 25 %.

Man wird also für die angenommene Maschine als Abschreibungssatz vom Buchwert 25 % = 1/4 des jeweiligen Saldos wählen (von anderweitigen Veränderungen des Kontos abgesehen) und hat dann nach 10 Jahren den gewünschten Endwert erreicht.

Der allgemeinen Übersicht diene die folgende Betrachtung. Ein Vergleich der senkrechten Reihen der Tabelle I innerhalb der stark umrandeten Felder (mittlere, hauptsächlich in Betracht kommende Werte) zeigt, daß die Abschreibungssätze für Ab. v. B. bei Endwerten zwischen 10 und 20 %, roh genommen, das Doppelte der Ab. v. A., bei Endwerten um 5 % das 2,5fache der Ab. v. A. und bei Endwerten um 3 % das 3fache der Ab. v. A. betragen, d. h. je kleiner der Endwert ist, desto größer sind die Abschreibungssätze bei Ab. v. B. gegenüber denen der Ab. v. A.

Ähnlich ist der Einfluß der Gebrauchsdauer n. Bemerkenswert sind die hohen Prozentbeträge der Ab. v. B. für kleine Werte von y und n. Wo solche Verhältnisse in Betracht kommen, z. B. bei Werkzeugen wie Bohrer, Hämmer, Schaufeln, dürfte es sich in Anbetracht der Geringfügigkeit der Posten und der Kurzlebigkeit der Bestände empfehlen, für die Bilanz den Wert der Bestände zu taxieren, als Fiktion eines Normalbestandes, und auf eine mathematische Abschreibungsform ganz zu verzichten.

Rechtsfragen des Tages.

Der englische Vertreter in der Reparationskommission hat das Wort geprägt, daß seit dem trojanischen Pferd Holz zu keinem frivoleren Einbruch verwendet worden ist als jetzt durch Poincaré. Bei einem Sachlieferungssoll von 950 Millionen Goldmark ist Deutschland mit einer Holzlieferung von 2 Millionen im Rückstand geblieben, und diese „Verfehlung" genügt dem Vertreter des französischen Chauvinismus, um eine Handhabe zur Vernichtung des deutschen Wirtschaftslebens zu finden. Die Franzosen, die behaupten, durch Deutschlands Böswilligkeit an dem Wiederaufbau behindert zu sein, schlachten die Kuh, von der sie Milch erwarten, und töten das Huhn, das ihnen die goldenen Eier legen soll. Diese Kurzsichtigkeit wird sich vermutlich an den Urhebern selbst rächen. Daß England und Amerika sich unsertwegen nicht mit dem ehemaligen Bundesgenossen entzweien werden, war von vornherein klar. Wohl aber können wir die Hoffnung hegen, daß ihr heiliger Egoismus sie in wenigen Monaten zwingen wird, dem Übermut der kontinentalen Hauptmacht entgegenzutreten, die dem britischen Weltreich, insbesondere außerhalb Europas, gefährlich werden kann.

Wenn man in einer Zeit, in der Macht vor Recht geht, es überhaupt noch lohnend findet, feindliche Betätigungen unter rechtlichen Gesichtspunkten zu würdigen, so genügt ein Blick in den Friedensvertrag, der ein Instrument dauernden Unfriedens geworden ist, um die Haltlosigkeit des französischen Einmarsches zu kennzeichnen. Art. 428 gibt dem Feindbund das Recht, die deutschen Gebiete westlich des Rheins einschließlich der Brückenköpfe während eines Zeitraums von 15 Jahren nach Inkrafttreten des Friedensvertrages, also bis zum 10. Januar 1935, besetzt zu halten. Stellt der Wiedergutmachungsausschuß eine Verfehlung Deutschlands in der Erfüllung der Vertragspflichten fest, so ist in Art. 430 die zeitliche Verlängerung oder die Wiederherstellung dieser Besetzung vorgesehen. Aber auch für diesen Fall ist nicht etwa eine räumliche Ausdehnung der Besetzung über die erwähnten Gebietsteile hinaus vereinbart. Schon die Besetzung des Maingaus und von Düsseldorf war also ein völkerrechtswidriger Eingriff in die deutsche Souveränität, und in noch höherem Maße ist die Aktion gegen das Ruhrgebiet eine gröbliche Vertragsverletzung. Die Franzosen berufen sich, um ihrem Einmarsch ein rechtliches Mäntelchen umzuhängen auf die berühmten §§ 17 und 18 des 2. Anhangs zum VIII. Teil („Wiedergutmachungen") des Friedensvertrages. Nach § 17 hat die Reparationskommission, falls Deutschland seiner Wiedergutmachungspflicht nicht nachkommt, diese Nichterfüllung jeder der beteiligten Mächte anzuzeigen. § 18 sagt:

„Die Maßnahmen, zu denen die alliierten und assoziierten Regierungen, falls Deutschland v o r s ä t z l i c h seinen Verpflichtungen nicht nachkommt, berechtigt sind, und die Deutschland sich verpflichtet, nicht als feindselige Handlungen zu betrachten (!), können in wirtschaftlichen und finanziellen Sperr- und Vergeltungsmaßregeln, überhaupt in solchen Maßnahmen bestehen, welche die genannten Regierungen als durch die Umstände geboten erachten."

Hiernach ist die erste Voraussetzung jeder Strafmaßnahme das Vorliegen einer vorsätzlichen Nicht-

erfüllung. Schon hiervon kann keine Rede sein. Deutschland hat alle Anstrengungen gemacht, um die durch den Friedensvertrag und das Londoner Diktat ihm auferlegten Lasten abzutragen. Daß es dazu nicht dauernd imstande war, liegt an der Erschöpfung seiner Hilfsmittel und nicht an seinem bösen Willen. Aber selbst, wenn eine vorsätzliche Verfehlung feststellbar wäre, könnten nur wirtschaftliche und finanzielle Maßnahmen, nie aber militärische Spaziergänge in Betracht kommen. Und endlich können solche Maßnahmen immer nur von der Gesamtheit der alliierten und assoziierten Mächte, niemals von einer einzelnen Macht beschlossen und ausgeführt werden. In allen diesen Beziehungen ist der französische Einmarsch ein Bruch des Völkerrechts und eine Verletzung des Versailler Friedensvertrages.

Daß die „Hand an der Gurgel" des deutschen Wirtschaftslebens auf dieses lähmend einwirken wird, war vorauszusehen. Im Augenblicke, wo diese Zeilen geschrieben werden, hat der Dollar einen Stand von 23 000 erreicht, und die New Yorker Notierung ist unter die Hälfte der dritten Dezimalstelle zurückgegangen. Die Besitzer von Effekten rechnen an jedem Börsentage den Markwert ihrer Bestände auf und berauschen sich an den phantastischen Zahlen, meist ohne zu bedenken, daß die Effektenhausse mit der Entwertung durchaus nicht Schritt hält. Je weiter die letztere fortschreitet, um so sinnloser erscheint, wie wir schon im letzten Heft dargelegt haben, die Gleichstellung von Papier- und Goldmark. Nicht nur die Hypothekenschuldner versuchen ihre Schulden in der entwerteten Mark abzutragen, sondern auch die Anleiheschuldner kündigen rücksichtslos die Obligationen; nur wenige verfahren so loyal wie einzelne Gesellschaften, die ihren bisherigen Gläubigern einen Umtausch in Aktien anbieten, um sie einigermaßen zu entschädigen. Andererseits ist es heute nicht mehr möglich, Hypotheken oder Anleihen in der alten Form zu erhalten; die Wertbeständigkeit ist die Voraussetzung jeder Kreditgewährung, und die Obligationen der Banken, die ihre Zinsen und die Rückzahlung des Kapitals in Roggen oder sonstigen, nicht geldlichen Wertmessern versprechen, finden reißenden Absatz. Allmählich kehren wir so zu einer Art von Tauschwirtschaft zurück, und das bezeichnet deutlicher als vieles andere den Tiefstand unserer Wirtschaftskultur.

Der Reichswirtschaftsminister und der Reichsjustizminister haben Grundsätze über die Feststellung des angemessenen Preises im Sinne der Preistreibereiverordnung vom 8. Mai 1918 aufgestellt. Es wird damit auf diesem vielumstrittenen Gebiet endlich eine gewisse Beruhigung herbeigeführt werden; denn die Strafverfolgungsbehörden sind angewiesen, diese Richtlinien bei ihren Entscheidungen zu beachten. Ziemlich gleichzeitig mit dieser am 16. Dezember 1922 erlassenen Anordnung hat das Reichsgericht sich in einer Entscheidung des ersten Strafsenats vom 19. Dezember 1922 über die Frage des angemessenen Preises geäußert und etwa die gleichen Grundsätze vertreten, denen die Reichsminister bei der Aufstellung der Richtlinien gefolgt sind. Die letzteren sondern zunächst die Fälle aus, in denen behördlich festgesetzte Preise vorliegen, seien es Höchstpreise oder Richtpreise. Auf den durch solche geordneten Sachkrediten kommt es nach der Preistreibereiverordnung § 3 auf die sonst zu ermittelnden individuellen Gestehungskosten nicht an; vielmehr ist der Verkäufer innerhalb des sachlichen, persönlichen, zeitlichen und örtlichen Geltungsbereichs solcher Höchst- oder Richtpreise berechtigt, jeden Preis zu fordern, der jene Festsetzungen nicht übersteigt. Der Feststellung der Gestehungskosten bedarf es ferner nicht in den Fällen, in denen eine ordnungsmäßige Marktlage vorliegt. Das Kennzeichen einer solchen besteht darin, daß zahlreiche Angebote in annähernd gleicher Preishöhe (markgängige Angebote) vorliegen, woraus das Bestehen einer preisausgleichenden Konkurrenz und das Fehlen einer absoluten Überlegenheit des Verkäufers über den Käufer zu folgern ist. Die Gestehungskosten kommen hiernach nur noch in Betracht, wenn durch Warenmangel, durch Beförderungsschwierigkeiten oder durch andere Machenschaften eine Notmarktlage geschaffen ist. Eine solche kann auch durch die Vereinbarung von Verbandspreisen herbeigeführt werden, nämlich dann, wenn diese nicht auf den tatsächlichen durchschnittlichen Gestehungskosten der Verbandsmitglieder beruhen, sondern sich den ungünstig arbeitenden Verbandsbetrieben anpassen, um diese durchzuschleppen. Ein solches Verfahren wird in der Regel als Ausfluß und Ausnutzung einer Monopolgewalt anzusehen sein, und so errechnete Verbandspreise dürfen vom Verkäufer nicht ohne eigene Nachprüfung der Angemessenheit gefordert werden.

Hinsichtlich der umstrittensten Frage dieses Gebietes: wie — abgesehen von den vorerwähnten Fällen einer ordnungsmäßigen Marktlage und der behördlichen Preisfestsetzung — der Verkäufer den Verkaufspreis errechnen muß, ob auf Grund seiner Gestehungskosten oder auf Grund des Wiederbeschaffungspreises, halten sowohl die Richtlinien wie das vorerwähnte Reichsgerichtsurteil vom 19. Dezember 1922 den bisherigen Grundsatz fest, daß der Wiederbeschaffungspreis nicht zugrunde zu legen, sondern daß von den individuellen Gestehungskosten auszugehen ist. Es wird also nach wie vor nicht gefragt: wird der Käufer durch den vom Verkäufer geforderten Preis bewuchert, d. h. wird von diesem Verkäufer mehr gefordert als von anderen Verkäufern der gleichen Ware? sondern es wird darauf gesehen: verdient der Verkäufer auch nicht zuviel? Daß kein Käufer ein Recht darauf hat, von dem Lieferanten, der infolge seiner höheren Intelligenz oder größeren Kapitalkraft günstiger eingekauft hat, billiger bedient zu werden, als von dem Konkurrenten, bleibt unberücksichtigt. Immerhin hat sich durch die Richtlinien und das Reichsgerichtsurteil die Sachlage für die Verkäufer viel günstiger und sicherer gestaltet. Sie sind nämlich für berechtigt erklärt worden, den

Entwertungsfaktor in Rücksicht zu ziehen, und zwar, soweit es sich um Inlandsprodukte handelt, in vollem, aus den Indexziffern des Statistischen Reichsamtes ersichtlichen Umfang. Den Richtlinien ist eine Tabelle angefügt, die ersichtlich macht, daß die Kosten der Lebenshaltung von 100 im Juli 1921 auf 3315,3 am 15. November 1922 gestiegen sind. Die Indexziffer hat sich inzwischen vermutlich auf etwa 9000 erhöht.

Mit diesen Richtlinien und dieser Reichsgerichtsentscheidung wird Klarheit geschaffen und dem Damoklesschwert der Strafverfolgung wegen Preiswuchers, das über dem Haupte jedes Kaufmanns schwebte, die Schärfe genommen.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

(Berichtszeitraum: 15. Novbr. 1922 bis 15. Januar 1923.)

A. Reichsgesetze.

1. Bekanntmachung betr. die Fassung des Besoldungsgesetzes. Vom 26. Novbr. 1922 (RGBl. I 811).

Neufassung des Besoldungsgesetzes vom 30. April 1920.

2. Gesetz über Änderung des Versicherungsgesetzes für Angestellte und der Reichsversicherungsordnung. Vom 10. November 1922 (RGBl. I 849).

Änderung der Gehaltsklassen und der Zuwendungen an die Versicherten; Neuordnung der Spruchbehörden (Versicherungsämter, Oberversicherungsämter, Reichsversicherungsamt).

3. Verordnung über weitere Ausdehnung der Versicherungspflicht in der Angestelltenversicherung. Vom 14. November 1922 (RGBl. I 880).

Ausdehnung der Versicherungspflicht auf Angestellte mit einem Jahresarbeitsverdienst bis 840 000 M.

4. Novelle zum Gewerbegerichts- und Kaufmannsgerichtsgesetz. Vom 27. November 1922 (RGBl. I 887).

Erhöhung der Zuständigkeit der Arbeitsgerichte von bisher 100 000 auf 840 000 M; Berufungssumme statt 5000 beim Gewerbe- und 6000 beim Kaufmannsgericht nunmehr 50 000 M.

5. Verordnung zur Krankenversicherung. Vom 1. Dezember 1922 (RGBl. I 891).

Erhöhung der Versicherungspflicht für Jahresarbeitseinkommen von 204 000 auf 720 000 M.

6. Gesetz zur vorläufigen Regelung der Zahlungen auf Grund des Reichsausgleichsgesetzes (Ausgleichszwischengesetz). Vom 18. Dezember 1922 (RGBl. I 925).

Mit Rücksicht auf die Neuordnung des Reichsausgleichsverfahrens darf als Vorschuß an die Valutagläubiger nur der sechsfache Betrag der Vorkriegszeit geleistet werden.

7. Fernsprechordnung. Vom 21. Dezember 1922 (RGBl. I 931).

Neufassung der Fernsprechordnung.

8. Gesetz zur Änderung des Gesetzes über die Zwangsanleihe. Vom 22. Dezember 1922 (RGBl. I 955).

Streichung des Höchstbetrages von 70 Milliarden, Änderung des Zeichnungspreises und der Zeichnungsverpflichtung.

9. Novelle zum Handelsgesetzbuch und zur Gewerbeordnung. Vom 22. Dezember 1922 (RGBl. I 967).

Erhöhung der Gehaltsziffern für Kündigung und Konkurrenzklausel.

10. Novelle zum GmbH.-Gesetz. Vom 24. Dezember 1922 (RGBl. 1923 I 22).

Stammkapital mindestens 500 000, bisher 20 000, Stammanteil mindestens 10 000, bisher 500, Bareinzahlung mindestens 5000, bisher 250 M.

11. Gerichtskostengesetz. Vom 21. Dezember 1922 (RGBl. 1923 I 12).

Neuordnung des Reichsgerichtskostenwesens: Vorschußpflicht, Änderung der Gebührenklassen und der Gebühren.

12. Neugliederungsordnung. Vom 29. Dezember 1922 (RGBl. 1923 I 26).

Ausführung des Art. 18 RV. gemäß Reichsgesetz vom 8. Juli 1922. Ordnung der Abstimmung bei Anträgen auf Neugliederung des Reichs.

B. Preußische Gesetze.

1. Gesetze vom 9. und 17. November 1922 über Änderungen in den Lehrerdiensteinkommen (GS. 416 ff.).

2. Gesetz über Änderung der Dienst- und Versorgungsbezüge der unmittelbaren Staatsbeamten. Vom 21. November 1922 (GS. 431).

Wieder geändert durch Gesetz vom 22. Dezember 1922 (GS. 452).

Rundschau.

Außenhandel.

Mengenmäßig entwickelte sich der deutsche Außenhandel nach dem Bericht des Statistischen Reichsamtes (die Werte des Außenhandels standen bei Abschluß des Berichtes noch nicht fest) in den letzten Monaten wie folgt (in 1000 dz):

	Einfuhr	Ausfuhr
Oktober	55 516	15 391
November	45 512	15 512.

Die Einfuhr ist im November gegenüber dem Vormonat um 10 Millionen dz zurückgegangen, hält sich aber immer noch erheblich über dem Durchschnitt der früheren Monate dieses Jahres. Die Ausfuhr hat dagegen etwas gegenüber dem Vormonat zugenommen, ohne aber die Höhe der früheren Monate zu erreichen. Den stärksten Einfuhrrückgang gegenüber dem Vormonat weisen Rohstoffe und halbfertige Waren auf. Vor allem sind daran beteiligt: Steinkohlen (— 4,5 Mill. dz), Eisenerze (— 4,3 Mill. dz); ferner sind stark daran beteiligt: Braunkohlen, Eisen und Eisenlegierungen, Thomasphosphatmehl und Superphosphate. Aber auch Felle, Ölfrüchte und Sämereien, Ölkuchen, Bau- und Nutzholz, Papiermasse, Gerbstoffe usw. wurden in erheblich geringerem Maße eingeführt. Zum größten Teil dürfte es sich bei den Rückgängen um Zufälligkeiten handeln, denn der Bedarf an Rohstoffen ist nicht zurückgegangen. An erster Stelle sei vor allem an Kohle erinnert.

Eine nicht unerhebliche Zunahme im November verzeichnen vor allem die folgenden Waren: Baumwolle, Holz zu Holzmasse, Mineralöle. Die letzteren weisen im November die höchste Einfuhrziffer des Jahres 1922 auf und übersteigen sogar die durchschnittliche Einfuhr des Jahres 1913.

Wenn Rohstoffe und halbfertige Waren im November auch ganz erheblich über dem Monatsdurchschnitt Januar/Oktober eingeführt wurden, so ist daran fast einzig und

allein die Steinkohle beteiligt, die, gegenüber den ersten Monaten 1922, infolge des Rückganges der Produktion im Inland und der Ansprüche der Reparationslieferungen, in immer größerer Menge eingeführt werden mußte.

Unter den Lebensmitteln und Getränken, die gegenüber Oktober um mehr als 910000 dz zurückgingen, ist vor allem der Weizen, mit einem Minus von 1205000 dz, zu nennen. Es ist dieses eine der niedrigsten Ziffern des Jahres 1922. Zurückgegangen ist die Einfuhr ferner noch bei folgenden Waren: Reis, Zucker, Kaffee, Schmalz, Speck, Fleisch, Spiritus, Branntwein, Liköre usw. Zugenommen hat dagegen die Einfuhr von Roggen, Malz- und Futtergerste, Hafer, Mais, Kartoffeln, Fischen u. a. m., wodurch der mengenmäßige Rückgang z. T. wieder ausgeglichen wurde. Die Mindereinfuhr von Fertigwaren erstreckte sich vor allem auf: Baumwollgarne und -waren, Stab- und Formeisen. Dagegen wurden in zunehmendem Maße eingeführt: Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse und Eisenbahnoberbaumaterial (vor allem Schienen aus Lothringen).

Am bedeutsamsten scheint die Zunahme der Ausfuhr von Rohstoffen und Halbfabrikaten gegenüber dem Vormonat, die allerdings noch erheblich hinter dem Durchschnitt der ersten 10 Monate 1922 zurückbleibt. Die stärkste mengenmäßige Steigerung gegenüber dem Vormonat weisen Kalisalze auf, von denen im Oktober 542000 dz, im November 1184000 dz ausgeführt wurden. Damit hat die Kaliausfuhr den höchsten Stand in diesem Jahre erreicht. Das Auslandgeschäft dürfte sich weiter gut entwickeln; zum ersten Male sind auch wieder seitens der Vereinigten Staaten Aufträge erteilt.

Stand und Entwicklung des Arbeitsmarktes.

Nach einer Statistik über die Arbeitslosigkeit ergibt sich folgendes Zahlenbild (Stichtag 19. Dezember):

Arbeitslose:	davon Männer:	davon Frauen:
276871	190250	86621

Es befanden sich darunter 58684 Vollerwerbslose, davon 48426 Männer und 10258 Frauen. Die Zahl der Arbeitsuchenden betrug gleichzeitig 305429, davon 208495 Männer und 96934 Frauen. Von allen Ländern und Landesteilen hatte Groß-Berlin die meisten Arbeitslosen.

Landesteil	Männer	Frauen
Groß-Berlin . .	36652	18855
Sachsen	23551	11824
Rheinland . . .	12684	5142
Hamburg	14476	3974
Bayern	16140	7725
Westfalen . . .	5280	3554
Schlesien	10967	4771
Bremen	3069	811

Das bedrohliche Anwachsen der Arbeitslosigkeit ist in erster Linie zurückzuführen auf den Rückgang des Exportes in denjenigen Industrien, in denen die Weltmarktpreise erreicht oder bereits überschritten sind. Ein zweites, nicht minder wichtiges Moment aber bildet der Rückgang des Inlandkonsums in den letzten Monaten. Denn trotz aller Lohnerhöhungen sind seit dem rapiden Marksturz die Reallöhne und damit die Kaufkraft der breiten Massen nicht unbeträchtlich gesunken. Nach einer Untersuchung des Statistischen Reichsamtes sind von April bis November 1922 die Löhne der Bergarbeiter im Ruhrbezirk um 54 Prozent, die Löhne der Metallarbeiter um 62 Prozent hinter der Teuerung zurückgeblieben. Freilich handelt es sich hier um verhältnismäßig hochentlohnte Qualitätsarbeiter, und bekanntlich kommt die zunehmende Verarmung Deutschlands am deutlichsten darin zum Ausdruck, daß die Bezahlung der Qualitätsarbeit mehr und mehr auf das Existenzminimum herabsinkt. Doch ist im letzten halben Jahr zweifelsohne auch das „gesellschaftliche Existenzminimum" des deutschen Volkes — das absolute, psychologische Existenzminimum ist ja praktisch belanglos — nicht unwesentlich herabgesunken.

Geld- und Kapitalmarkt.

	1921	1922			1923
	Anf. Jan.	15. Dezbr.	22. Dezbr.	29. Dezbr.	5. Januar
Aktien	14989	469593	487175	364670	376685
„ Valutawerte	—	—	—	161525	179200
Inl. Anleihen .	849	2531	2662	2839	2929
Ausl. Anleihen .	934	107400	104700	102200	102100
Zusammen . .	16772	579524	594537	631234	660914

Umgerechnet in Relativzahlen ergibt sich folgendes Bild:

Aktien	100	3133	3250	1334	1378
„ Valutawerte	—	—	—	3675	4077
Inl. Anleihen .	100	298	314	312	322
Ausl. Anleihen .	100	11499	11210	5622	5616
Zusammen . .	100	3455	3545	1831	1918

Um der Wiedergabe eines falschen Bildes vorzubeugen, hat man als Grundlage zur Berechnung des Börsenindex die bewegliche Basis gewählt, im Gegensatz zu anderen Indexzahlen. Die Verschiebung des Ausgangspunktes war notwendig, da den Kursen jeweilig die abgegangenen Bezugsrechte zugeschlagen werden. Die Börsen des letzten Jahres haben gezeigt, daß die reinen Valutaaktien in der Kursentwicklung sehr stark von den Inlandaktien abweichen. Um die Bewegung der Aktien mit Valutawert zu verfolgen, ist aus einer Gruppe von fünf Papieren inländischer Aktien ein besonderer Index (Valutawert) aufgestellt worden. Diese Valutaaktien sind: Deutsche Überseebank, Brasilianische Bank für Deutschland, Baltimore and Ohio-Bahn, Otavi-Anteile, Neu Guinea Co. Die bisher im Berechnungsplan enthaltenen Valutawerte sind durch Inlandaktien ersetzt worden.

Die vorliegenden Berichtswochen lassen wiederum ein starkes Anziehen des Kapitalmarktes erkennen, was seinen Hauptgrund in der unaufhörlichen Steigerung der Devisen hat.

Auf dem Devisenmarkt waren die Kurse anfangs der Berichtsperiode schwankend. Nach Abbruch der Londoner Verhandlungen aber und besonders nach Bekanntwerden des Sanktionsplanes, nämlich der Besetzung des Ruhrgebiets, setzte sich die katastrophale Abwärtsbewegung der Mark in einem Maße und mit einer Schnelligkeit fort, wie wir es in Deutschland noch nicht erlebt haben. In dem Zahlenbild kommt das noch nicht zum Ausdruck, da sich die Wirkungen des französisch-belgischen Vorgehens im Ruhrgebiet erst einige Zeit nach der Besetzung auf dem Devisenmarkt bemerkbar machten.

Datum	Durchschnittskurs	Höchster Kurs	Niedrigster Kurs
In Berlin notierte der $			
18. 12.—22. 12.	6703.—	7212.50	6100.—
27. 12.—30. 12.	7439.—	7500.—	7337.50
2. 1. 23—6. 1. 23	7602.—	8023.50	7260.—
8. 1.—12. 1.	10117.—	10450.—	9450.—
In Berlin notierte das £			
18. 12.—22. 12.	31800.—	34000.—	28500.—
27. 12.—30. 12.	34777.—	36250.—	34000.—
2. 1. 23—6. 1. 23	36350.—	39750.—	33500.—
8. 1.—12. 1.	47010.—	48650.—	43800.—

Der Notenumlauf und seine Deckung:

Aus dem Reichsbankausweis in M	23. Dezember	30. Dezember	6. Januar
Notenumlauf . .	1136909782000	1280094831000	1336500525000
Metallbestand . .	1072684000	1074038000	1074077000
Disk. Reichsschatzanweisungen .	971571362000	1134464359000	1096471976000
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine	241076207000	238481105000	291225018000
Wechsel u. Schecks	393148269000	422235296000	435510368000

Die vorliegenden Reichsbankausweise zeigen Zahlen von scheinbar endlosen Reihen. Die Banknotenausgabe hat bereits 1 Billion überschritten. Auch der Umlauf

an Darlehnskassenscheinen erfuhr eine beträchtliche Erhöhung. Die Darlehnskassen waren aus diesem Grunde gezwungen, einen entsprechenden Betrag an Darlehnskassenscheinen durch Neuausleihung an die Reichsbank abzuliefern, so daß deren Bestände an solchen Scheinen bedeutend gestiegen sind.

So bedauerlich natürlich das weitere Anschwellen des Notenumlaufs ist, so hat man doch in Kreisen der deutschen Wirtschaft mit weit höheren Sätzen gerechnet.

Erhöhung des Reichsbankdiskontes. Die Reichsbank erhöhte den Diskont von 10 auf 12 %.

Industrieller Kapitalbedarf im Jahre 1922. Die Beanspruchung des deutschen Kapitalmarktes ist im Jahre 1922 nicht so groß gewesen, als im Hinblick auf die katastrophale Valutaentwertung erwartet werden durfte. Während im Jahre 1921 insgesamt nur 21,745 Millionen M neue Aktien und Obligationen geschaffen worden sind, wurden im Jahre 1922 55,048 Millionen M beansprucht. Von der Ausgabe mit mehrfachem Stimmrecht ausgestatteter Vorzugsaktien wurde in besonders großem Umfange Gebrauch gemacht. 534 Millionen M Vorzugsaktien mit mehrfachem Stimmrecht im Jahre 1921 stehen 1486 Millionen M im Jahre 1922 gegenüber. Der Kapitalbedarf in den Jahren 1921 und 1922 zeigt folgendes Bild:

	in Mill. Mark Stammaktien		Vorzugsaktien mit mehrfachem Stimmrecht		Vorzugsaktien mit einfachem Stimmrecht	
	1921	1922	1921	1922	1921	1922
Januar	908	1 256	57	30	190	286
Februar	1 329	919	38	23	390	148
März	557	2 574	19	104	90	257
April	1 988	3 098	20	127	132	159
Mai	868	1 893	30	107	195	127
Juni	985	1 399	9	54	47	47
Juli	600	1 180	18	29	7	34
August	307	1 435	7	52	34	137
September	482	3 405	15	153	31	76
Oktober	1 477	3 914	33	81	138	347
November	4 101	12 301	105	433	595	341
Dezember	2 626	10 450	183	293	77	221
	16 228	43 824	534	1 486	1 926	2 180

	Industrie-Obligationen		insgesamt	
	1921	1922	1921	1922
Januar	396	1 688	1 551	3 260
Februar	636	315	2 393	1 405
März	143	1 240	809	4 175
April	694	241	2 834	3 625
Mai	86	517	1 179	2 644
Juni	484	113	1 525	1 613
Juli	470	361	1 095	1 604
August	1	51	349	1 675
September	1	686	529	4 320
Oktober	15	1 014	1 663	5 356
November	76	657	4 877	13 732
Dezember	55	675	2 941	11 639
	3 057	7 558	21 745	55 048

Konzernbildungen und Interessengemeinschaften.

1. Fusion Deutsche Petroleum-A.-G.—Rütgenswerke. In den kürzlich abgehaltenen Aufsichtsratssitzungen der Deutschen Petroleum-A.-G. und Rütgenswerke-A.-G. ist einstimmig beschlossen worden, den demnächst einzuberufenden Generalversammlungen beider Gesellschaften eine Verschmelzung unter der Firma: Deutsche Petroleum- und Rütgenswerke-A.-G. vorzuschlagen. Damit würde ein großer Konzern der Öl- und Teerproduktenindustrie ins Leben treten.

2. Interessengemeinschaft Dürener Bank—Dürener Volksbank. Die Generalversammlungen beider Gesellschaften genehmigten die Verdoppelung des Aktienkapitals und den vorgeschlagenen Interessengemeinschaftsvertrag.

Postalisches.

Einführung des Überweisungsverkehrs mit dem Saargebiet. Am 1. Februar wurde mit dem Postscheckamt in Saarbrücken ein Postüberweisungsverkehr eingerichtet. Die Aufträge können auch telegraphisch erledigt werden. Überweisungen für Konten beim Postscheckamt in Saarbrücken werden im einzelnen bis 3000 M ohne besonderen Nachweis ausgeführt. Bei Überweisungen über höhere Beträge sind Inhalt und Zweck des Geschäfts, für das die Zahlung dient, anzugeben und durch Nachweise zu belegen. Die Reichs- und Staatsbehörden sowie die Reichs- und Staatsschuldbuchverwaltungen können Überweisungen nach dem Saargebiet ohne besonderen Nachweis in jeder Höhe ausführen. Die Überweisungen sind gebührenfrei.

Hochschulnachrichten.

Berufung an die Handelshochschule Leipzig. Auf den neugeschaffenen Lehrstuhl für Handelsschulpädagogik und betriebswissenschaftliche Nachbarfächer ist vom Senat der Handelshochschule Leipzig Herr Professor von der Aa, Direktor der Handelsschule in Bautzen, berufen worden. Professor von der Aa ist 1876 in Bremerhaven geboren und hat nach Ablegung beider Lehrerprüfungen an der Universität Göttingen und später an der Handelshochschule Leipzig studiert. Im Handelsschulwesen ist er praktisch und theoretisch mannigfach hervorgetreten. So hat er seit 1905 die kaufmännische Schule der Stadt Kassel in 6jähriger Tätigkeit zu einer Anstalt mit 1100 Schülern entwickelt und sich vor allem um die städtische Handelsschule Bautzen, deren Leitung er 1911 übernahm, Verdienste erworben. Literarisch ist er mit einer Anzahl von Schriften hervorgetreten. Sein „Grundriß der Wirtschaftsgeographie" ist bereits in 5. Auflage erschienen. Ferner hat er eine „Methodik der Handelskorrespondenz" verfaßt und „Einzelkarten zur Wirtschaftsgeographie Deutschlands" (bisher drei) mit Begleitheften herausgegeben. Durch die Berufung von der Aa's an die Handelshochschule Leipzig wird der Ausbildung der Handelslehrer und Handelslehrerinnen an dieser Anstalt besondere Förderung zuteil.

Bücherbesprechungen.

(Betreffs der Preise vgl. Vorbemerkung zur „Literaturübersicht".)

**Der Mensch als Betriebsfaktor.* Eine Kleinhandelsstudie von Dr. Rud. Seyffert, Privatdozent an der Universität Köln, 1922. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Grundzahl geb. 9.50.

Dieses Buch Seyfferts ist das beste mir bekannt gewordene betriebswirtschaftliche Werk über Kleinhandelsorganisation in bezug auf die darin tätigen Personen. Seyffert geht dem Problem auf den Grund und, was als besonders erfreulich zu verzeichnen ist, ist die Tatsache, daß er zu seinen experimentalpsychologischen Untersuchungen selbst kritisch Stellung nimmt und sie als das wertet, was sie sind: als Versuche zu einer Lösungsmöglichkeit der Eignungsprüfung im Kleinhandel tätiger Personen. Überaus wertvoll ist es aber, daß der Verfasser über dem Menschen als Betriebsfaktor, als Mittel zum Zweck, den Menschen, das Subjekt, als Eigenleben führendes Wesen in das helle Licht rückt und hiermit sein Werk krönt.

Seyffert gliedert sein Werk in folgende Abschnitte:

Die Problemstellung. Hauptteil: Die Personen und ihre Arbeit in den Großbetrieben des Kleinhandels. Die Arbeitsaufgabe, die Gestaltung der Arbeitsaufgabe, die Personen, die zur Erledigung der Arbeitsaufgaben eingesetzt werden, ihre Auswahl und Verwaltung, die Personentypen und ihre berufliche Bildung, die Personalauswahl, die Personalverwaltung, die Arbeitskontrolle, die Leistungssteigerung, die Aufwandssparung, die Wertung des Menschen als Arbeitskraft. Der Abschnitt über Arbeitsaufgaben bietet eine wertvolle Systematik und Fortbildung der bisherigen Begriffsbestimmung.

Seyfferts klare Prägungen dürften dem Betriebswirtschafter einen wertvollen Anreiz zur Weiterbildung und Untersuchung bieten.

In den Kontrollen vermisse ich die Kontrolle über die Lieferung der wirklich gekauften Ware, damit nicht eine andere Ware, eine andere minderwertige oder nur eine leere Verpackung ausgehändigt wird. Das günstige Urteil über die Verkäuferinnengruppe der Viktoria-Fortbildungs- und Fachschule in Berlin dürfte eine zu kleine Beobachtungsgruppe sein, als daß daraus auf große Verbesserungen geschlossen werden könnte. Seite 110 befindet sich ein Druckfehler. Es muß 65 statt 45 Personen heißen.

W. Hesse und O. Hennig. Handelskunde in Verbindung mit Handelskorrespondenz. 1. Teil: Der Warenverkehr des Kaufmanns. Gehlens handelswissenschaftliche Lehrbücher, Dr. Max Gehlen in Leipzig. M 16.— + 1800 % Teuerungszuschlag.

Sie ist ein Lehrbuch, gedacht für die Handelslehrer (ich nehme an, des nicht auf Handelshochschulen vorgebildeten Handelslehrers), der danach einen guten zweckmäßigen Unterricht in Fortbildungsschulen erteilen soll. Als handelswissenschaftliches oder betriebswissenschaftliches Werk ist dieses Werk keine Fundgrube für den Forschenden. Es wird noch zu viel mit Rezepten, wie alles zu geschehen hat, gearbeitet. Das birgt bei der Kürze der Darstellung keine geringen Gefahren in sich.

**Das Warenzeichen.* Von *Dr. Gustav Rauter,* Patentanwalt, Berlin. Karl Merholz, Verlagsbuchhandlung, Halle 1922. Grundpreis 1 M.

Ein überaus flott und anschaulich geschriebenes Werk. Der Verfasser betont mit Recht, daß er einen Ratgeber für Industrie und Handel geben will, daß es sich um kein Handbuch des Warenzeichen r e c h t s, sondern um einen Leitfaden, einen Berater der Praxis durch das Labyrinth des Rechts handelt. Die aus voller Praxis geschöpften Ausführungen machen das Buch zu einem wertvollen Bestandteil der betriebswirtschaftlichen Literatur.

Das Umsatzsteuergesetz mit Bezug auf den Einfuhrhandel. Heft 4 der Veröffentlichungen der Auskunftsabteilung der Handelskammer Hamburg. Preis 100 M.

Eine rein praktischen Bedürfnissen des Einfuhrhandels gewidmete Bearbeitung des Umsatzsteuergesetzes vom 8. April 1922. Ganz besonders wertvoll wird das Büchlein durch die Veröffentlichung der Umsatzsteuerfreiliste 1 a und b, deren darin verzeichnete Gegenstände von der Vorschrift des § 1, 1 der Verordnung gegen die Spekulation in ausländischen Zahlungsmitteln vom 12. Oktober 1922 nicht erfaßt werden, soweit es sich um den ersten, nicht im Kleinhandelsverkauf stattfindenden Umsatz nach der Einfuhr handelt, und sofern eine Be- oder Verarbeitung, die über die Zwecke der Sortierung, Reinigung und Erhaltung der Waren hinausgeht, nicht erfolgt ist. W e r n e r.

Literatur-Übersicht.

Februar.

a) Bücher.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten.

Soweit einzelne Bücher mit * bezeichnet sind, sind die dort angegebenen Preise sog. Grundzahlen (G.-Z.). Der Verkaufspreis dieser Bücher ergibt sich aus deren Multiplikation mit einer der jeweiligen Geldentwertung entsprechenden veränderlichen Schlüsselzahl. Als solche gilt für die meisten Verlage die des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, die in jeder Buchhandlung zu erfahren ist.

Bank- und Börsenwesen — **Obst, Dr. Georg,* Das Bankgeschäft. 6. vollst. umgearb. Aufl. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 2 Bde. 8°. XXV und 1266 S. Geb. G.-Z. 36.—.

— *Weber, Dr. Adolf,* Depositenbanken und Spekulationsbanken. 3. Aufl. München, Duncker & Humblot. 8°. 400 S. Brosch. M 3600.—.

Betriebswissenschaft — **Buxbaum, Dr. Richard,* Die Anlagewerte in der Bilanz bei schwankender Währung. Frankfurt a. M., Frankfurter Sozietätsdruckerei G. m. b. H. Kl.-8°. 141 S. G.-Z. 1.25.

— *Dux, Wilhelm,* Die Kartei des Kaufmanns. Stuttgart, Wilhelm Violet. Kl.-8°. 105 S. G.-Z. —.50.

— **Porzig, Curt,* Die Statistik im Industriebetrieb. 2. neubearb. Aufl. Stuttgart, Muthsche Verlagsbuchhandlung. 8°. 46 S. G.-Z. 1.80.

Buchführung — **Brandt, Emil,* Geschäftsgang und Buchführungspraxis der G. m. b. H. 3. verm. Aufl. Berlin SO 16, Brandenburger Ufer 1, Selbstverlag des Verf. 8°. 174 S. G.-Z. 5.

— **Calmes, Dr. A.,* Fabrikbuchhaltung. 5. verm. Aufl. Leipzig, G. A. Gloeckner. 8°. 357 S. G.-Z. 13.—.

— **Thiele, Friedrich,* Geschäftsgänge zum Unterricht in der Buchhaltung. Leipzig, G. A. Gloeckner. 8°. 32 S. G.-Z. —.30.

Fortbildung — *Dünnhaupts Studienführer Bd. 3: Nationalökonomie. Von *Dr. Lüttgens* und *Dr. Wicht.* Dessau, C. Dünnhaupt. 8°. 60 S. G.-Z. 2.50.

— **Sachsse, Dr. Rudolf,* Warenkunde. Leipzig, G. A. Gloeckner. 8°. 144 S. G.-Z. 2.50.

Rechtsfragen — *Eckardt, Dr. Paul,* und *Kuttig, Ewald,* Das internationale Arbeitsrecht im Friedensvertrag. 2. Aufl. Berlin, Franz Vahlen. 8°. 170 S. G.-Z. 4.—.

— Karten-Auskunftei des Arbeitsrechts. Herausgegeben von *Dr. Kallee.* Heft 60 vom 13. Nov. 1922. Inhalt: Demobilmachung, Kündigungsrecht, Lohnpfändung. Stuttgart, Volksverlag für Wirtschaft und Verkehr.

— **Müller-Erzbach, Rudolf,* Deutsches Handelsrecht, 3. Lieferung. Tübingen, J. C. B. Mohr. Gr.-8°. 624 S. Brosch. G.-Z. 4.20.

— **Warneyer, Dr. Otto,* Geldentwertung und Vertragserfüllung. Berlin, Industrieverlag Spaeth & Linde. 8°. 63 S. G.-Z. 1.—.

Sozialpolitik — **Feilchenfeld, Werner,* Die Gewinnbeteiligung der Arbeiter und Angestellten in Deutschland. Berlin, Julius Springer. 8°. 167 S. G.-Z. 4.50.

— Grundzüge der deutschen Sozialversicherung. Bearbeitet im Auftrage des Reichsarbeitsministeriums. Berlin, Reimar Hobbing, Quart-Querformat. 287 S. M 2700.—.

— **Jastrow, Dr. F.,* Gewinnbeteiligung. Berlin, Industrieverlag Spaeth & Linde. Betriebs- und finanzwirtschaftl. Forschungen II, 3. 8°. 42 S. G.-Z. —.80.

— *Kaufmann, Dr. Paul,* Welche Wege führen zu einer zeitgemäßen Reform unserer Sozialversicherung? Berlin, Georg Stilke. 8°. 40 S.

— **Lippert, Dr. Julius,* Der Gewinnbeteiligungsgedanke und seine Grundlagen. Berlin, Julius Springer. 8°. 73 S. G.-Z. 2.—.

— *Wendlandt, Dr. Helmuth,* Die Umsatz-, Gewinn- und Kapitalbeteiligung der Arbeitnehmer in Handel und Industrie. Berlin, Julius Springer. 8°. 212 S.

Steuer — *Klocke, Wilhelm,* Steuerbilanzen. Leipzig-Möckern, ABC-Verlag Georg Flock. Kl.-8°. 52 S. M 320.—.

Verschiedenes — Das Fernkabel. Mitteilungen über Kabelanlagen für den Fernverkehr im In- und Ausland. Herausgegeben von der Deutschen Fernkabelgesellschaft, Charlottenburg 9. 1. Jahrg. Heft 2.

— *Fritzen, J.,* Der praktische Rechenhelfer. Tabellen, Logarithmen und Rechenschieber in ihrem Wesen und Gebrauch. Stuttgart, Franckhs Technischer Verlag. 8°. 102 S. 2100 M.

— *Rademacher, F. W.,* Firmen-Register für den Exporthandel. 1922. Hamburg, F. W. Rademacher. 8°. 1768 S.

Volkswirtschaftslehre — **Crüger, Dr. Hans,* Grundriß des deutschen Genossenschaftswesens. 2. erg. Aufl. Leipzig, G. A. Gloeckner. 8°. 167 S. G.-Z. 7.—.
— **Stillich, Dr. Oskar,* Einführung in die Nationalökonomie. Würzburg, Kabitzsch & Männich. I. Einleitung. 2. Aufl. Kl.-8°. 120 S. G.-Z. —.60. II. Theorie der Produktion. Kl.-8°. 272 S. G.-Z. 1.—.
— *Stutzer, E.,* Grundzüge der deutschen Wirtschaftsgeschichte, insbesondere der neuesten Zeit. Dresden, L. Ehlermann. Kl.-8°. 88 S.

Wirtschaftsleben — **Schilder, Dr. Siegmund,* Österreichs Wirtschaftsverhältnisse. Leipzig, K. F. Koehler. 8°. 61 S. G.-Z. —.75.
— *Totamianz, V.,* Die Konsumvereine in Rußland. München, Duncker & Humblot. 8°. 70 S. Broch. M 540.—.

Wirtschaftspolitik — *Esslen, J. B.,* Die Valutazölle der Gegenwart. Jena, Gustav Fischer. 8°. 51 S. G.-Z. —.25.
— *Eulenburg, Franz,* Weltwirtschaftliche Solidarität der Völker. Berlin, Leonh. Simion Nf. 8°. 64 S.
— **Naphtali, Fritz,* Im Zeichen des Währungselends. Frankfurt a. M., Frankfurter Sozietätsdruckerei G. m. b. H. 8°. 92 S. G.-Z. 1.—.
— *Riggenbach, A.,* Währungs- und Valutaprobleme. Hamburg, Komm.-Verlag von Broschek & Co. 8°. 48 S.
— **Rintelen, Karl,* Zurück zur Goldmark! Berlin, Georg Stilke. 8°. 59 S. G.-Z. —.80.
— **Solmssen, Dr. G.,* Politische Gesundung als Voraussetzung des wirtschaftlichen Wiederaufbaus. Vortrag. Berlin, Hans Robert Engelmann. 8°. 30 S. G.-Z. 1.50.
— *Die Tarifpolitik der deutschen Reichsbahn. Herausgegeben vom Reichspostministerium. Berlin, Georg Stilke. Gr.-8°. 82 S. G.-Z. 1.10.
— **Terhalle, Dr. Fritz,* Währung und Valuta. 2. neubearb. und ergänzte Auflage. Jena, Gustav Fischer. 8°. 79 S. G.-Z. 1.50.
— Wirtschaftliche Zeit- und Streitfragen: 3.—7. Folge. *Maass, Otto,* Wie schützen wir uns vor dem Staatsbankerott? — *Schulze, Otto,* Währungspfuscherei und kein Ende. — *Gesell, Silvio,* Das Trugbild der Auslandsanleihe. Erfurt, Freiland-Freigeld-Verlag. 8°. Je ca. 15—30 S.

b) Zeitschriften.

Bank- und Börsenwesen — Die Girozentralen. Von *Dr. Sommerfeld.* Wirtschaftsdienst VII, 51, 52.
— Girozentralen. Von *Alfred Lansburgh.* Die Bank 1923, Nr. 2.
— Das Regulativ des Akkreditivgeschäfts der Berliner Stempelvereinigung. Von *Dr. Jacoby.* Bankarchiv XXII, 8.
— Reichsbankkredit. Plutus XIX, 25.

Betriebslehre — Registraturprobleme. Von *V. H. Pabst.* Organisation XXIV, 24.

Fortbildung — Berufsschule und Jugendkunde. Von *Dr. Kerschensteiner.* Die deutsche Fortbildungsschule XXXII, 1.
— Fortbildungsschule und Reichsverfassung. Von *Dr. Mehner.* Die deutsche Fortbildungsschule XXXI, 26.
— Kaufmännische Arithmetik und Mathematik an der Handelsmittelschule. Von *H. Biedermann.* Schweizerische handelswissenschaftliche Zeitschrift XVI, 12.

Rechtsfragen — Die Geldentwertung in ihrer Auswirkung auf die Erfüllung von Lieferungsverträgen. Von *Fr. Fröhlich.* Kartell-Rundschau XX, 11, 12.
— Valutaforderungen im Konkurs des Schuldners. Von *Dr. Weisbecker.* Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht XVI, 23.
— Vorkriegshypotheken und Geldentwertung. Von *Dr. Springer* u. *Dr. Mügel.* Bankarchiv XXII, 6 u. 7.

Verschiedenes — Änderungen des Verfahrens bei der Abfertigung zur Ausfuhr. Der deutsche Ökonomist Nr. 2077.
— Über die Behandlung der Arbeiter. Von *K. A. Tramm.* Praktische Psychologie IV, 2.
— Warenverschiffungen nach den britischen Dominions und Kolonien. Der deutsche Ökonomist Nr. 2077.
— Wirtschaft und Technik. Von *Dr. Schumacher.* Recht und Wirtschaft XI, 11—12.

Werbewesen — Reklame-Organisation. Von *H. Hösli.* Organisation XXIV, 24.

Wirtschaftsleben — Das Sammeln von Wirtschaftsnachrichten. Von *Dr. Cl. Kegel.* Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung XVI, 11—12.
— Der Stand der Weltkonjunktur. Von *G. K.* Wirtschaftsdienst VIII, 2.
— Fehlerquellen der Handelsstatistik. Wirtschaftsdienst VIII, 5.
— Der wirtschaftliche Wiederaufbau der Türkei. Von *Gustav Hertl.* Der österr. Volkswirt XV, 122.
— Zum Kapitel vom Ausverkauf Deutschlands. Von *Dr. Waldecker.* Recht und Wirtschaft XI, 11—12.

Wirtschaftspolitik — Die Freigeldbewegung und Silvio Gesell. Von *E. Kleinschmitt.* Kultur des Kaufmanns IV, 3.
— Neues zur Frage der abstufenden Wertung. Von *A. Zeiler.* Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht XVI, 22.
— Die Preispolitik des Handels. Von *Dr. Wassermann.* Recht und Wirtschaft XI, 11—12.
— Die Verankerung der Mark. Von *Alfred Lansburgh.* Die Bank 1923, 1.
— Weltwirtschaft und Wiederaufbau. Von *Fritz Neisser.* Plutus XX, 1.
— Wertbeständigkeit oder höhere Verzinsung der Spareinlagen? Von *Künzer.* Sparkasse Nr. 1081.
— Zahlenwahnsinn. Plutus XX, 1.

Stellenangebot.

Bücherrevisor,

mögl. Diplominhaber, von Thür. Treuhand- und Revisions-A.-G. per sofort oder später gesucht. Aussicht auf selbständigen Leiterposten.

Offerten mit Zeugnisabschriften, Lebenslauf und Gehaltsforderung an die Expedition dieser Zeitschrift unter Nr. 112 erbeten.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS für neu hinzutretende Abonnenten vierteljährlich M 750.— (freibleibend). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Frankfurt a. M.; Prof. Dr. WILLI PRION, Köln; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. FRITZ SCHMIDT, Frankfurt a. M.; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 12 STUTTGART · MÄRZ 1923 15. JAHRG.

An unsere Leser!

Mit dem vorliegenden Heft beschließt die Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis ihren 15. Jahrgang. Trotz der Ungunst der Verhältnisse hat sie sich — freilich nicht ohne fortlaufende Opfer des Verlags — bisher gehalten und soll auch weiterhin bestehen.

Wirtschaftsleben und Handel sind gerade in der Gegenwart von außerordentlicher Bedeutung und zugleich ist auch ihre theoretische Durchforschung intensiver, die fortgesetzte Wechselbeziehung zwischen Theorie und Praxis immer fruchtbarer geworden. Für solchen Austausch will unsere Zeitschrift eine Vermittlungsstelle sein. Mit dieser Zielsetzung hat sie im letzten Jahrgang die Geldentwertung nach ihren verschiedenen Auswirkungen hin behandelt und wird auch im neuen Jahrgang ganz besonders auf die entscheidenden Tagesfragen des kaufmännischen Lebens eingehen. Daneben werden weiterhin Aufsätze aus den verschiedensten Zweigen der Handelswissenschaft über die Entwicklung des Gesamtgebietes unterrichten; zur Behandlung von Einzelfällen wird die Spalte „Aus der Praxis“ wieder aufgenommen, sowie die Beratung über Fachliteratur erweitert werden.

Soll die Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis ihrer gegenwärtigen Aufgabe immer mehr gerecht werden, so müssen auch die Leser ihr die Treue halten; denn die vom Verlag zu bringenden Opfer dürfen gewisse Grenzen nicht überschreiten. Um allen unsern Lesern den Fortbezug zu ermöglichen, haben wir für das nächste Vierteljahr den Bezugspreis nur auf M 1800.— festgesetzt. An den Selbstkosten gemessen, müßte er mindestens M 3600.— betragen. Wir hoffen, nicht nur keinen Leser zu verlieren, sondern neue zu gewinnen.

Schriftleitung und Verlag
der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

NB. Postbezieher wollen ihr Abonnement bei der Bestellpostanstalt rechtzeitig erneuern. — Bei Bezug durch den Buchhandel oder direkt vom Verlag läuft das Abonnement bis zur ausdrücklichen Abbestellung. — Auslandspreise auf der letzten Seite dieses Heftes.

Überblick.

In den letzten Wochen haben sich die Anzeichen einer Verschlechterung unserer Wirtschaftslage, die sich seit November vorigen Jahres vorbereitete und durch den gewaltsamen Einbruch der Franzosen und Belgier auf die äußerste Spitze getrieben ist, derartig vermehrt, daß alle Kreise unseres Volkes mit banger Sorge um unsere Wirtschaft erfüllt sind. Heute, nachdem vier Wochen seit dem Einmarsch ins Ruhrgebiet verflossen sind, lassen sich die Wirkungen des Einbruchs in aller Schärfe auf allen Gebieten unseres Wirtschaftslebens erkennen.

Am Devisenmarkt und im Zusammenhang damit am Effektenmarkt hat sich eine Umwertung in solchem Umfange und mit solcher Schnelligkeit vollzogen, die alle ähnlichen Vorgänge der letzten Jahre weit hinter sich läßt. Der Umstand, daß seit dem 11. Januar der Dollar von rund 10 000 vorübergehend auf fast 50 000 gestiegen ist, erklärt zur Genüge den stürmischen Andrang zum Effektenmarkt. Da es kein Gebiet gab, das nicht in die Hausseströmung hineingezogen wurde, und jeder Tag neue höhere Kurse brachte, hielten die beteiligten Kreise zäh an ihrem Besitze fest. Hieraus erklären sich in den amtlich notierten Werten die Kurssprünge von Zehntausenden von Prozenten, die vorgekommen sind, und die zahlreichen Reportierungen bei den Kursfeststellungen. In den letzten Tagen hat sich nun aber das Gesicht der Börse wesentlich geändert, und zwar spielt sich das Gegenstück zu der Bewegung von Ende Januar ab. Das fortgesetzte Abstoßen von Devisen seitens der Reichsbank hat zu diesem Erfolge geführt, d. h. es hatte zur Folge, den Dollar bis auf 21 500 am 15. Februar herabzudrücken. Die Ansichten über die Zweckmäßigkeit solcher Stützungsaktionen gehen in finanzpolitischen Kreisen weit auseinander. Nur auf Grund einer genauen Kenntnis des Devisenbestandes der Reichsbank, seiner Zugänge und der aus wirtschaftlichen Notwendigkeiten sich ergebenden Abgänge, ließe sich ein Urteil über die gegenwärtige Devisenpolitik der Reichsbank fällen.

Über die Wirtschaftslage im Handel und Gewerbe sei nach Berichten der Handelskammern folgendes gesagt: In der Großeisenindustrie gestaltete sich die Versorgung mit Brennstoffen vorerst noch nicht schwierig. Die Heranschaffung von Schwedenerzen und anderer Auslanderze auf dem Wasserwege verlief glatt. Infolge der politischen Ereignisse wurde der Bezug von Minette vollständig eingestellt; auch die Beschaffung von Inlanderzen war schwierig. Die Auftragserteilung hat anscheinend nachgelassen; die in Auslandwährung erzielten Preise während der Berichtsperiode lagen noch über den Inlandpreisen. Eine Ermäßigung der Ausfuhrabgabe für die Großeisenindustrie soll bevorstehen, was eine bedeutende Erleichterung und Hebung der wirtschaftlichen Lage zur Folge haben würde. Die Lage der chemischen Industrie ist eine wesentlich günstigere. Die Nachfrage ist derartig stark, daß sie nicht befriedigt werden kann. Aufträge aus Frankreich und Belgien werden nur unter verschärften Zahlungsbedingungen hereingenommen. Der Absatz von Teerfarbstoffen hat dagegen merklich nachgelassen. So haben in fast allen farbenverarbeitenden Industrien, mit Ausnahme der Lederfabriken, Betriebseinschränkungen stattgefunden. Die Versorgung mit Brennstoffen und chemischen Rohstoffen war befriedigend. Die Lage der Baumwollindustrie war in den Berichtswochen wiederum nicht zufriedenstellend. Neue Aufträge sind nur in geringem Umfange hereingekommen. Verursacht durch die Markflucht ist die Kaufunlust des Publikums nahezu geschwunden. Trotzdem werden die Zukunftsaussichten als äußerst ungewiß angesehen, da die Preise der Rohstoffe unaufhörlich anziehen und Deutschland nur in beschränktem Maße an den ausländischen Märkten operieren kann. Im Bergbau ist, infolge der Besetzung des Ruhrgebiets, die Lage nicht gut zu übersehen. So läßt sich über das Ergebnis der Förderung im Ruhrgebiet überhaupt nichts Genaues sagen. In Oberschlesien besserte sich die Fördertätigkeit andauernd. Die Braunkohlenförderung ließ im mitteldeutschen Braunkohlengebiet etwas nach, während sie im rheinischen Braunkohlenrevier eine Steigerung erfuhr. Der Absatz an Kalisalzen war im Inland, gegenüber der Vorzeit, im Steigen begriffen. Das Auslandgeschäft war still. Ebenso ließ das Geschäft in Nebenprodukten der Kaliindustrie zu wünschen übrig.

Die Selbstkostenrechnung unter dem Einfluß der Geldentwertung[1]).

Von Dr. Auler, Frankfurt a. M.

Die gegenwärtige Wirtschaftslage Deutschlands, die durch eine Fülle von Schwierigkeiten der mannigfachsten Art gekennzeichnet ist, stellt die Unternehmerschaft in Industrie, Handel und Gewerbe vor ein Problem, dessen Lösung eine Lebensfrage für den einzelnen Betrieb sowie für die Gesamtwirtschaft bedeutet. Mit zunehmender Geldentwertung erleben wir eine außergewöhnliche Steigerung der meisten Warenpreise, die sich vorwiegend sprunghaft vollzieht.

Der Entwertungsprogreß der Mark ist keine Neuerscheinung der letzten Monate, er nahm seinen Anfang bereits in den ersten Kriegsjahren. Die letzten Monate haben uns erst eine Entwertung in gewaltiger Auswirkung gebracht. Der zuerst in Erscheinung tretenden Auslandsentwertung der Mark folgte die Entwertung im Inlande. Im Kriege

[1]) In diesem Aufsatz ist zwischen Wiederbeschaffungskosten und umgerechneten Gestehungskosten nicht unterschieden. Die Beispiele zeigen umgerechnete Gestehungskosten. Es ist ein Unterschied zwischen der Sicherung der Wiederbeschaffung durch Verkauf zu Preisen, die auf der Grundlage umgerechneter Gestehungskosten kalkuliert sind, und der anderen Forderung, die Wiederbeschaffungskosten zur Grundlage der Berechnung der Verkaufspreise zu machen. Vgl. meinen Aufsatz „Das Eigentum am Wert". Nicklisch.

war diese Entwicklung durch den geringen Verkehr mit dem Auslande gehemmt; sie wurde ferner durch die Zwangswirtschaft auf einer Reihe von Gebieten eingeengt. Mit dem sich nach Friedensschluß allmählich vollziehenden Eintritt Deutschlands in den weltwirtschaftlichen Verkehr setzte die Anpassung des Inlandwerts der Mark an ihren Auslandwert, zugleich auch der Inlandpreise an die Auslandpreise ein. Hierbei machte sich die Erscheinung geltend, daß die Marktpreise der Waren die ermittelten Selbstkosten im Verhältnis zu früheren Wirtschaftsperioden bedeutend überstiegen, so daß die Erfolgsrechnungen der Unternehmungen außergewöhnlich große Gewinne auswiesen. Diese Erfolge standen jedoch in krassem Mißverhältnis zu der Veränderung der Betriebsvorräte und der Bankguthaben der Unternehmungen, die eine stark rückgängige Tendenz zeigten. Der Unternehmer sah sich der Zwangslage gegenüber, entweder sein Warenlager zurückgehen zu lassen, oder aber sein im Betriebe investiertes Kapital zur Aufrechterhaltung des normalen Betriebsumfanges wesentlich zu erhöhen.

Der große Kapitalbedarf der deutschen Wirtschaft einerseits und die schwindenden Lagerbestände andrerseits sind beredte Zeugen der gegenwärtigen Entwicklung. Die verstärkte Nachfrage nach Betriebskapitalien, in der sich die Kapitalknappheit und die Kreditnot der Wirtschaft äußerte, führte zu einer erhöhten Inanspruchnahme der Reichsbank. Die mit der Rediskontierung von Reichsschatzanweisungen, von privaten Wechseln und mit der erhöhten Beanspruchung der Darlehnskassen an sie gestellten gewaltigen Anforderungen veranlaßten die Reichsbank, ihren seit dem 23. Dezember 1914 bestehenden Diskontsatz von 5% im Juli 1922 auf 6%, im August auf 7, im September auf 8 und im November weiter auf 10% zu erhöhen. In gleicher Weise kennzeichnete sich die Geldknappheit in den Zinssätzen für tägliches Geld. Die Durchschnittszinssätze für tägliches Geld im Verkehr unter Großfirmen stiegen von 3,7% im Januar 1921 auf 4,5% im Januar 1922, auf 7,75% im Oktober des gleichen Jahres und betrugen anfangs Dezember etwa 10—11%. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß diese Sätze durch den Stand des Reichsbankdiskontsatzes künstlich niedergehalten werden. Die Zinssätze für Devisenschiebungen, d. h. für die zum Durchhalten der Devisenbestände geliehenen Gelder erreichten in der letzten Zeit sogar die Höhe von 30% im Monat = 360% im Jahre, sie beliefen sich anfangs Dezember auf 12—14% im Monat.

In ähnlicher Art äußert sich auch die Entwicklung in der Bewegung der fremden Gelder und der Darlehen bei den Kreditbanken und den genossenschaftlichen Kreditinstituten. Wir können hier ein schnelles Anwachsen der Debitoren bei einem Stillstand bzw. Rückgang der Kreditoren beobachten. Der frühere Kreditorenüberschuß der genossenschaftlichen Zentralinstitute hat sich in einen Debitorenüberschuß verwandelt. Bei den Banken ist weiterhin zu beachten, daß zu der Steigerung der Debitorensumme infolge der stärkeren Wiedereinbürgerung des Warenwechsels ein Anwachsen des Wechselbestandes hinzutritt.

Die erhöhten Kapitalansprüche kommen ferner in den Emissionsziffern der deutschen privaten Wirtschaft zum Ausdruck. Es beanspruchten [2])

	die Neugründungen von Aktiengesellschaften	die Kapitalerhöhungen	die festverzinslichen Emissionen	zusammen
	in Milliarden M			
im Jahre 1921	6.52661	19.22916	6.09982	31.85559
vom Januar bis einschl. November 1922 . . .	10.6447	34.3525	14.3014	59.2986

Hiernach erforderten die Neugründungen nur etwa 20% des gesamten Kapitalbedarfs, während die restlichen 80% von den bestehenden Unternehmungen beansprucht wurden.

Demgegenüber steht ein erheblicher Rückgang der Produktionsziffern. Setzen wir den Jahresdurchschnitt der Produktion in den Jahren 1911 bis 1913 gleich 100%, so ergeben sich für das Jahr 1921 für einige wichtige Welthandelswaren folgende Sätze [3]).

Steinkohlen	83%	Rohkupfer	36%
Roheisen	56%	Kali	86%
Stahl	45%	Zucker	54%
Rohzink	34%	Weizen	67%
Rohblei	40%	Roggen	59%.

Diese Ziffern führen uns deutlich die Produktionsverarmung, das Stadium der Entgüterung, in welchem wir uns befinden, vor Augen.

Es taucht daher die Frage nach den Ursachen dieser Zustände, der Produktionsverarmung auf der einen und der Kapitalknappheit auf der anderen Seite auf.

Das betriebswirtschaftliche Problem, das bei der Betrachtung dieser Frage in den Vordergrund tritt, ist das der Kalkulation und im Zusammenhang damit das der Gewinnermittlung der Unternehmung. Die traditionelle Kostenfeststellung und Gewinnberechnung lieferte bei fortschreitender Geldentwertung Resultate, die der Wirklichkeit nicht mehr entsprachen. Nach der herkömmlichen Berechnungsart, die man als die Methode der nominalen Kalkulation bezeichnen kann, geht der Unternehmer von den

[2]) Frankfurter Zeitung vom 3. Dezbr. 1922.
[3]) Die Wirtschaftskurve der Frankfurter Zeitung, S. 69.

Kostenziffern der Vergangenheit, den für die Herstellung oder den Ankauf einer Ware aufgewendeten Kosten, den sog. Selbstkosten, aus. Diese werden den erzielten Erlösen gegenübergestellt. Liegt nun der Verkaufspreis der Waren über dem Selbstkostenpreis, so ist man bei stabilem Geldwerte in der Lage, das gleiche Güterquantum wieder anzuschaffen; außerdem läßt die Spanne einen Gewinn übrig. Das Ursprungsvermögen, das Unternehmungskapital wird sowohl ziffernmäßig, d. h. in der Höhe des Geldbetrags, als auch real, in seinem mengenmäßigen Bestande, erhalten bzw. durch den Gewinn vergrößert. Die auf dem Warenmarkte sich vollziehende, immer stärker werdende Steigerung der Preise, die von der Geldseite aus durch Übergang von der Goldwährung zur Papierwährung, durch die seitens des Staates geschaffene künstliche Kaufkraft und damit durch Verstärkung der Nachfrage nach Gütern bewirkt wurde, die andrerseits aber auch von der Warenseite aus infolge unserer Produktionsverarmung ihren Antrieb erhielt, hatte zur Folge, daß die Spannung zwischen den früher gezahlten Kosten und den Erlösen immer größer wurde. Es ergaben sich übermäßige Gewinnziffern, die ihrer wahren Natur nach als Scheingewinne anzusprechen sind. Wurde z. B. eine Ware, deren Selbstkostenpreis 1000 M betrug, nach einiger Zeit zum Preise von 3000 M verkauft, so ergab sich ziffernmäßig ein Gewinn von 2000 M. Dieser ziffernmäßige Gewinn ist aber nur dann als wirklicher Gewinn anzusprechen, wenn seine Ausschüttung möglich ist, ohne daß die Unternehmung in ihrer Produktivkraft eine Beeinträchtigung erfährt. Hierunter ist zu verstehen, daß die Unternehmung bei unveränderter Produktivität der Gesamtwirtschaft in der Lage sein muß, die gleichen Waren wiederherzustellen bzw. anzuschaffen. War nun in der Zwischenzeit der Preis der Ware auf 3800 M gestiegen, so resultierte aus dem Verkauf trotz des buchmäßig sich ergebenden, scheinbaren Gewinnes von 2000 M ein effektiver Verlust von 800 M, da die Ergänzung des Warenbestands nunmehr zum Preise von 3800 M erfolgen muß. Die Ausschüttung und der Verzehr derartiger Scheingewinne, etwa in Gestalt erhöhten Luxuskonsums seitens des Unternehmers, bedeutet eine Verringerung der materiellen Substanz des Vermögens der Unternehmung, die auf die Dauer den Zusammenbruch zur Folge haben muß.

In einer Zeit der Produktionsverarmung, wie wir sie heute haben, ist es jedoch nicht denkbar, daß der Unternehmer für jede umgesetzte Ware das gleiche Quantum wiederherstellen bzw. kaufen kann. Nicht die absolute mengenmäßige Erhaltung des Vermögens kann daher in Frage kommen, sondern die relative Werterhaltung, die veränderte, dem volkswirtschaftlichen Gesamtzustande angepaßte Wirkungskraft des Vermögens ist zu erstreben. Die Unternehmung soll sich ihre relative Stellung in der gesamtwirtschaftlichen Produktion erhalten. Geht der Gütervorrat in der Gesamtwirtschaft zurück, so muß sich dies auch im Kapital und in der Bedürfnisbefriedigung des Einzelnen äußern, ebenso muß eine Steigerung des gesamtwirtschaftlichen Güterquantums im Vermögen der Einzelwirtschaft zum Ausdruck kommen. Hierbei ist die Schwierigkeit der Feststellung, welche vermehrte oder verminderte Gütermenge der Gesamtwirtschaft auf den einzelnen Betrieb entfällt, nicht zu verkennen. Es werden ferner hohe Anforderungen an das Gemeinschaftsgefühl des Unternehmers gestellt, wenn von ihm verlangt wird, daß er sich mit seinem Vermögen in den Rahmen des gesamtwirtschaftlichen Vermögensstandes einfüge. Bei dem vorausschauenden, sich seiner Verantwortung bewußten Unternehmer muß man indessen diese Fähigkeit fordern können!

Im Gegensatz zu diesen Anschauungen steht die noch immer bestehende Zwangswirtschaft auf dem Gebiete der Preisbildung, die durch die Preistreibereiverordnung verkörpert wird. Diese während des Krieges erlassene Verordnung sollte einen doppelten Zweck verfolgen; einmal wollte sie zum Schutze der Konsumenten die Preisbildung nicht dem wirtschaftlichen Gesetz von Angebot und Nachfrage überlassen, sondern sie bezweckte, die Bildung der Preise in einem bestimmten Rahmen zu halten. Aus diesem Grunde prägte man im Kriege den Begriff der Notmarktlage. Weiter sollten die Auswüchse im Wirtschaftsgebaren, die man mit den Ausdrücken des Wucher- und Schiebertums belegte, bekämpft werden. Die Verordnung bedroht mit Strafe denjenigen, „der für Gegenstände des täglichen Bedarfes Preise fordert, die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse einen übermäßigen Gewinn enthalten." Die Preisprüfungsstellen und das Reichsgericht stellten sich während des Krieges und in der Nachkriegszeit auf den Standpunkt, daß von einer Marktlage und von Marktpreisen, wie sie in der Vorkriegszeit bestanden haben, nicht mehr die Rede sein könne. Eine normale Nachfrage und ein normales Warenangebot, wie es die Marktlage voraussetze, sei infolge der Warenknappheit und der daraus resultierenden Übernachfrage nicht mehr vorhanden. Es bestände eine Notmarktlage, und die Preise, die sich auf Grund dieser Notmarktlage bildeten, seien nicht als Norm bei Beurteilung der Angemessenheit der Gewinne anzusehen.

Die Wirkungen der Preistreibereiverordnung äußern sich heute mit voller Deutlichkeit. Neben den uns mit Sorge erfüllenden Ausverkauf durch das Ausland ist der nicht weniger schlimme inländische Ausverkauf getreten. Die Geschäftskonjunktur des letzten Jahres schien überaus günstig zu sein; die Geschäftsräume waren von Käufern angefüllt. Das Andauern dieses Zustandes hat indessen für Handel und Industrie zur Folge, daß der Unternehmer ausverkauft wird und sein Unternehmen nicht mehr in dem früheren Umfange weiterführen kann. Besonders stark wird der Handel hiervon betroffen. Der Konsument kauft, um der Geldentwertung zu entgehen, für sein heute noch hochwertiges Geld Waren über Bedarf auf Vorrat.

Der Unternehmer ist infolge der zwangswirtschaftlichen Vorschriften der Preistreibereiverordnung gezwungen, seine Waren zu Preisen abzusetzen, die sich auf einem Einstandspreise in besserer Mark aufbauen. Kann nun infolge dieser Erscheinung der Handel seine Lager nicht in dem früheren Umfange ergänzen, so wird infolge des Rückganges der Bestellungen die Industrie weniger erzeugen können und im Zusammenhang damit die Arbeitslosigkeit zunehmen. Die Industrie wird, falls sie nicht auf der Grundlage der Rohstoffpreise unter Berücksichtigung der Geldentwertung kalkulieren kann, nicht mehr das zum Rohstoffbezuge für eine volle Beschäftigung des Betriebes notwendige Kapital erhalten können. Durch diese zwangsweise Abgabe der Waren zu einem dem augenblicklichen Wertstande der Mark nicht entsprechenden Preise hat der Unternehmer einen Teil seines Vermögens verschenkt, Sachwerte verschleudert. Der Einwand, daß die Geldentwertung dem Besitzer von Geldvermögen einen Teil seines Vermögens raube, daß mithin auch der Unternehmer das gleiche Schicksal teilen müsse, ist nicht stichhaltig. Bei dem Unternehmen handelt es sich um Vergeudung und Schmälerung des Betriebsvermögens, welche große volkswirtschaftliche Nachteile in sich schließt, während es sich im andern Falle um eine einzelwirtschaftliche Schädigung handelt, die auch das Privatvermögen des Unternehmers trifft.

Die auf der alten, starren nominalen Rechnung aufgebaute Preistreibereiverordnung ist ähnlich wie die Steuergesetzgebung und das Handelsrecht den heutigen Verhältnissen nicht mehr angepaßt. Dieser Erkenntnis gab das Reichsgericht in einer Entscheidung [4]) Ausdruck, nach welcher die Geldentwertung bei der Festsetzung der Höhe der Risikoprämie, des Unternehmerlohnes und des zur Bildung von Kapital bestimmten Unternehmergewinnes Berücksichtigung finden soll. Nach der Rechtsprechung des Reichsgerichts kommen folgende Faktoren bei der Preisbildung in Frage:

1. der Einkaufspreis;
2. der Anteil an den allgemeinen Betriebsunkosten des Unternehmens;
3. die besonderen Betriebsunkosten für die Beschaffung und Bereitstellung des einzelnen Verkaufsgegenstandes;
4. die Entschädigung für die Verwendung des eigenen und fremden Kapitals;
5. die Risikoprämie;
6. der Unternehmerlohn;
7. der Unternehmerreingewinn.

Von dem Verkaufserlös sollen die sechs ersten Posten abgezogen werden, und der so errechnete Unternehmergewinn soll auf seine Angemessenheit untersucht werden. Als übermäßig gilt der Reingewinn, soweit er den in Vorkriegszeiten bei Geschäften gleicher Art erzielten Gewinn übersteigt.

Diese Berechnungsweise enthält eine Reihe unsicherer Faktoren, die ihre Eignung ausschalten; vor allem ist die Frage, in welcher Höhe, in welchem Ausmaße der Geldentwertung Rechnung getragen werden soll, nicht geklärt.

Auch die Wuchergerichte haben sich den wirtschaftlichen Tatsachen nicht länger verschließen können. So hat das Wuchergericht in Köln in einem Urteil vom 16. Januar 1922 die Kalkulation zu den Wiederbeschaffungskosten dem Wesen nach anerkannt [5]). Das Frankfurter Wuchergericht näherte sich in seiner Mitte November dieses Jahres erfolgten Entscheidung dem Sinne nach der von dem Verteidiger Prof. Sinzheimer vertretenen Berechnung des Wiederbeschaffungspreises, ohne diesen zunächst vollkommen anzuerkennen [6]). Auch das Schöffengericht in Homburg vertrat in einer Anklage wegen Vergehens gegen die Preistreibereiverordnung den Standpunkt, daß die Preisstellung im Hinblick auf den Wiederbeschaffungspreis statthaft sei. Die Strafkammer als Berufungsinstanz lehnte zwar den Wiederbeschaffungspreis als Grundlage bei der Preisberechnung ab, sprach indessen den Angeklagten frei, da er berechtigt gewesen sei, bei Feststellung der Kostenelemente die Geldentwertung zu berücksichtigen [7]).

Die Preisprüfungsstellen haben auf einer anfangs Dezember stattfindenden Gesamttagung in Hannover die Anwendung des Wiederbeschaffungspreises als Kalkulationsgrundlage wohl abgelehnt, in ihrer Resolution erkennen sie jedoch an, daß die Geldentwertung bei der Berechnung der Preise Beachtung finden muß, und daß der auf normaler Marktlage beruhende Marktpreis als entscheidender Bewertungsmaßstab für die Angemessenheit des Gewinnes anzuerkennen ist [8]).

Der Chef des Landespolizeiamts im Ministerium des Innern, Oberregierungsrat Grzesinsky, hat in einem Runderlaß an die Polizeipräsidenten, Polizeiverwaltungen und die Landräte angekündigt, daß für die Anwendung des Wiederbeschaffungspreises schon in nächster Zeit reichsgesetzliche Richtlinien zu erwarten seien.

Die Unternehmungen versuchten sich der Verringerung ihrer Vermögenssubstanz auf die verschiedenste Art zu entziehen. Das zuerst angewandte Mittel bestand in der Vereinbarung gleitender Preise beim Abschluß der Lieferungsverträge. Bei derartigen Verträgen behält sich der Verkäufer ohne nähere Begrenzung vor, den Preis am Tage der Lieferung festzusetzen. Dadurch, daß die Preisstellung keiner Kontrolle durch den Käufer unterliegt, ergeben sich manche Willkürlichkeiten. Als Richtschnur dienen im wesentlichen die Wiederherstellungskosten des Produkts.

Nach und nach suchte man den Mangel der Planmäßigkeit dadurch zu beseitigen, daß man neben der Mark stabilere Maßstäbe in die Kalkulation einschaltete. Vor allem wurde der wertbeständige Dollar in die Rechnung einbezogen. Auf

[4]) Entscheidung des 1. Strafsenats vom 15. März 1920.

[5]) Frankfurter Zeitung vom 9. Mai 1922.
[6]) Frankfurter Zeitung vom 16. Novbr. 1922.
[7]) Frankfurter Zeitung vom 7. Dezbr. 1922.
[8]) Frankfurter Zeitung vom 9. Dezbr. 1922.

dieser Grundlage errechnete man die Roheisenpreise, ausgehend von einem Grundpreise in Mark, dekadenweise nach einer vom Roheisenausschuß des Eisenwirtschaftsbundes festgesetzten bestimmten Valutaklausel.

Die Tuchkonvention in der Textilindustrie befürwortete die Preisberechnung unter Heranziehung von zwei Währungseinheiten, der auf der Grundlage des Dollars errechneten Friedensmark und der Papiermark. Für die aus eingeführten Stoffen bestehenden Teile des Fabrikates soll die Friedensmark, für die inländischen Kostenelemente die Papiermark zur Berechnung verwandt werden.

Die Samt- und Seidenindustrie kalkulierte und stellte auch dem Inlandkäufer die Preise in Schweizer Franken in Rechnung.

Der Verband der Fabrikanten maschinengeklöppelter Spitzen in Barmen suchte sich zunächst durch Teuerungszuschläge und Preisvorbehalte zu sichern, ging dann später zur Preisberechnung in Dollar über.

Die München-Gladbacher Textilindustrie nahm den Gulden als Rechnungswährung an. In analoger Weise verfahren der Verband der Hutfabrikanten Deutschlands und der Verband der Hutgroßhändler. Sie verkaufen zum Tagespreis in Papiermark. Als Tagespreis gilt der vom Fabrikantenverband festgesetze Guldenpreis, dessen Umrechnung wöchentlich nach dem Durchschnittskurse der Berliner Börse erfolgt.

Die wirtschaftliche Vereinigung deutscher Krawattenfabrikanten hat nachfolgende Verkaufsarten eingeführt: 1. Verkauf in Goldmark, zahlbar in Papiermark zum Kurse des Schweizer Franken am Zahlungstage; 2. Verkauf in Papiermark mit einem Drittel Anzahlung und 15 %igem Preisvorbehalt; 3. Verkauf in Papiermark ohne Anzahlung und mit 30 %igem Preisvorbehalt.

Gleitende Preise nach dem Devisenstande finden wir beim Nähgarnsyndikat, bei der Vereinigung deutscher Fabrikanten von Baumwoll-, Strick- und Handarbeitsgarnen sowie beim Verbande der deutschen Veredlungsanstalten für baumwollene Gewebe.

Die Vereinbarung eines festen Preises nur in Höhe der am Tage der Bestellung erfolgten Anzahlung auf den Auftrag hat der Verband deutscher Herrenwäschefabrikanten eingeführt. Bei Vorauszahlung des ganzen Rechnungsbetrags werden keine Zuschläge berechnet, während bei Teilzahlung der feste Preis nur für die der Anzahlung entsprechende Menge gilt. Für das Restquantum gilt der Preis des Ablieferungstages, der durch eine paritätisch zusammengesetzte Kommisson von Vertretern der Lieferanten und Käufer wöchentlich errechnet wird.

In neuerer Zeit wird vielfach die Preisstellung in sog. kursgesicherter Mark vorgenommen. In der Damenkonfektion kalkuliert man beispielsweise die Preise auf der Grundlage: 1 $ = 2000 M; jede Schwankung des Dollarkurses um 100 Punkte in der Zeit zwischen Auftragserteilung und Lieferung bedingt einen Valutazuschlag von 2 % auf den Verkaufspreis. Jede in der gleichen Zeit eingetretene Lohnerhöhung von 10 % wird durch eine Erhöhung des Warenpreises um 2 % ausgeglichen. Nach dieser Methode wird nur ein Teil der Dollarsteigerung auf den Abnehmer übertragen, da ein großer Teil der Kalkulationselemente vom Inlandpreisniveau abhängt, und nur ein kleiner Teil, das Rohmaterial, wie Garn, Stoffe, Zutaten, valutabedingt ist. Andere Verbände berechnen, unbekümmert darum, daß ein Teil der Kostenelemente in langsamerer Progression steigt als der Dollar, den vollen Valutazuschlag.

Zwecks Abbürdung des auf dem Abnehmer lastenden Valutarisikos bei Preisberechnung in kursgesicherter Mark hat der Zentralverband deutscher Korsettgroßfabrikanten die Aufhebung des Preisvorbehalts für Änderung des Markwerts nach dem Dollarstande beschlossen, wenn zwei Drittel des Grundpreises bei Erteilung des Auftrags in bar oder in Akzepten bezahlt werden.

Der Reichsbund des Textileinzelhandels propagierte bisher die vom Reichswirtschaftsministerium gestattete Berechnung von Durchschnittspreisen. Diese ergaben sich, wenn man dem arithmetischen Mittel zwischen dem früheren Einstandspreise und dem heutigen Beschaffungspreise die Gewinnquote zurechnete. Die Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels strebt heute die Kalkulation auf den Wiederbeschaffungspreis an. Eine Angleichung auf den Wiederbeschaffungspreis glaubt sie durch die Selbstkostenberechnung auf der Grundlage des reparierten Einkaufspreises zu erzielen, bei welcher die zwischen dem Ein- und Verkauf eingetretene Geldentwertung dem Einstandspreise zuzurechnen ist. Zwischen diesem reparierten Preise und dem Preise der festbestellten neuen Ware, für die eine normale Marktlage nicht nachweisbar ist, ist ein Durchschnittspreis zu errechnen, auf den der normale Aufschlag für Geschäftsunkosten usw. gerechnet wird. Liegen marktgängige Angebote vor, so darf der Wiederbeschaffungspreis als Grundlage des Verkaufspreises dienen.

Betrug z. B. der Einkaufspreis am 1. März	M 1000.—,
der Geldentwertungszuschlag am Verkaufstage (1. Juli) (je nach der Zeit der Anschaffung verschieden) 100 % =	„ 1000.—,
so ergibt sich als reparierter Einkaufspreis	M 2000.—.
Ist nun der neue Einkaufspreis	„ 6000.—,
so beträgt der Durchschnittspreis	M 4000.—.
Hierauf kommt der Zuschlag = 60 %	„ 2400.—.
Der Verkaufspreis ist daher	M 6400.—.

Die Bemessung der Geldentwertung zwischen dem Ein- und Verkaufstage soll dem Kaufmann überlassen bleiben. In Frage kommen die Bewegung der Beamtengehälter, der Angestelltengehälter, die Bewegung der Indexziffern für die Lebenshaltung, ferner die Veränderung des Goldpreises und der Großhandelspreise. Die Veränderung eines Devisenkurses soll nur dann als Bemessungsfaktor Berücksichtigung finden, wenn die Preise der betreffenden Warengattung von dieser Auslandwäh-

rung zum überwiegenden Teile abhängig sind. Der Kaufmann kann diesen oder jenen Maßstab wählen; es ist jedoch zu verwerfen, wenn er, um sich Vorteile zu verschaffen, bald den einen, bald den anderen Maßstab anwendet. Einheitlichkeit bei der Auswahl des Maßstabes ist Bedingung.

In der Lederindustrie ging man zur Kalkulation auf der Basis des Dollarkurses über. Der Abschluß der Kaufverträge erfolgt derart, daß die Preise sich prozentual dem jeweiligen Stande des Dollars bis zum Tage der Zahlung des Rechnungsbetrages verändern. Die Berechnung erfolgt in Mark. Für sofort lieferbare Ware gelten die Preise unter der Voraussetzung sofortiger Zahlung als Festpreise.

Der Hauptausschuß der deutschen Schuh- und Schäftefabrikanten hat im November vorigen Jahres für die Preisberechnung folgende Richtlinien aufgestellt[9]):

„1. In die zur Feststellung der Grundpreise aufzustellende Kalkulation sind einzustellen:

a) sämtliche Materialien auf der Basis eines Dollarkurses von 5000 M;
b) Löhne mit den tatsächlich am Kalkulationsstichtage zu zahlenden Beträgen;
c) Unkosten und Gewinn in angemessener Höhe.

2. Die sich auf vorstehende Weise ergebenden Gesamtbeträge sind die für die einzelnen Fabrikate geltenden Grundpreise, zu denen auf folgender Basis wöchentlich einheitlich festzusetzende Teuerungszu- oder -abschläge treten. Am Mittwoch abend jeder Woche ist der nach dem amtlichen Berliner Briefkurs sich ergebende Durchschnittsdollarbriefkurs für die vorhergehenden Werktage von Donnerstag bis Mittwoch zu errechnen. Von der sich ergebenden Differenz zwischen diesem Durchschnittskurs und dem Kurs von 5000 für einen Dollar ist $^1/_{10}$ in Abzug zu bringen. Der verbleibende Prozentsatz ist der in der folgenden Woche von Donnerstag bis einschließlich Mittwoch auf die Grundpreise aufzuschlagende oder von ihnen abzuziehende Teuerungszu- oder -abschlag."

Beispiel.

	für 1 Paar Stiefel
Materialien bei einem Dollarkurse von 5000.–	M 10000.—
Löhne	„ 1000.—
	M 11000.—
Unkosten und Gewinn ca. 20 %	„ 2200.—
	M 13200.—
2 % Umsatzsteuer	„ 264.—
Grundpreis (Listenpreis)	M 13464.—
Hierzu Teuerungszuschlag der letzten 6 Tage (23.—29. Novbr. 1922 einschl.) M 7664.— gegen Grundlage	„ 5000.—
	+ 53 %
abzüglich $^1/_{10}$	5 %
	48 % M 6463.—
Endbetrag	M 19927.—

Andere Industriezweige nehmen zur Korrektur der Papiermarkpreise an Stelle einer fremden Währung die Indexzahl der inländischen Großhandelspreise; hierbei wird entweder die Gesamtindexzahl oder die Indexzahl für eine besondere Gruppe von Waren oder aber eine Verbindung dieser beiden Methoden gewählt.

Wir erkennen aus diesen Ausführungen, daß beim Bestreben, Kalkulationsmethoden bei schwankendem Geldwerte zu finden, die den berechtigten Ansprüchen der Wirtschaft entsprechen, ein großer Wirrwarr eingetreten ist. Jede Industriegruppe, jeder Verband hat eigene Richtlinien für die Selbstkostenrechnung festgelegt. Meistens wird die Umrechnung in eine Goldwährung, vor allem in die Dollarwährung bevorzugt. Man hat sogar in Sonderfällen versucht, das Geld aus der Rechnung zu eliminieren, indem man einen direkten Naturaltausch vorschlug. So hat ein sächsisches Kraftstromwerk seinen Abnehmern das Anerbieten gemacht, statt der Zahlung in Geld für eine Kilowattstunde Lichtstrom 10 Eier, 3 Pfund Weizenmehl oder einen Viertelzentner Kartoffeln als Leistung anzunehmen.

Bei unseren früheren Betrachtungen kamen wir zu der Erkenntnis, daß die aus normalen Zeiten übernommene Kalkulationsmethode der Praxis, die nominale Kalkulation, in Zeiten der Geldentwertung nicht anwendbar ist, da sie zu trügerischen Ergebnissen führt und der Verkauf auf Grund der nach dieser Berechnungsweise ermittelten Selbstkosten eine Kapitalvergeudung zur Folge hat.

Die gegenwärtig angewandten Berechnungsmethoden suchen den Fehler zu korrigieren. Hierbei wird jedoch in manchen Fällen zu weit gegangen. Wenn z. B. für die Gesamtbewegung der Preise der Dollarkurs zugrunde gelegt wird, obgleich nur der Teil des Erzeugnisses, der aus ausländischen Rohstoffen besteht, vom Dollarstande abhängig ist, während die anderen Rohstoffe inländischen Ursprungs sind, für die Gehälter, Löhne und sonstigen Unkosten mit einem hinter der Dollarbewegung zurückbleibenden Entwertungsfaktor gerechnet werden muß, und die Rohstoffe aus Ländern mit anderem Valutastande andere Wertbewegungen als den Dollar zu verzeichnen haben, so wird diese Kalkulationsweise zu einer einseitigen Bevorzugung des Warenerzeugers oder Warenbesitzers auf Kosten des Konsumenten führen.

Es muß daher ein anderer Kalkulationsmodus zur Anwendung kommen. Die Berechnungsweise ist die Wiederbeschaffungspreisberechnung, die bereits von der klassischen Nationalökonomie erörterte Reproduktionskostenkalkulation. Prof. Schmidt, der eifrigste neuzeitliche Verfechter der Wiederbeschaffungspreisberechnung, versteht unter dieser Kalkulationsweise die Rechnung zu den Ersatzkosten des Umsatztages[10]). Als Umsatztag gilt der Tag, an dem der Verkaufswert für fertige Ware mit dem Käufer vereinbart wird. Nicht das Bereitsein der Ware zum Versand genügt, der Verkauf muß auch durchgeführt

[9]) Schuhfabrikantenzeitung, Heft 49 vom 3. Dez. 1922, S. 2 ff.

[10]) F. Schmidt, Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft. Verlag von G. A. Gloeckner, Leipzig 1922.

sein. Hierbei ist es nicht erforderlich, daß der Kaufbetrag schon bezahlt wird. Der Schuldbetrag kann durch Kreditaufnahme bei der Bank zur Beschaffung von Ersatzwerten bereitgestellt werden oder man kann auch einen Teil der Ersatzwerte auf Kredit beziehen. Bei dieser Kalkulationsweise wird der Wert der Kosten des Produkts auf dem Preisniveau ermittelt, aus dem es bezahlt und aus dem der Ersatz der Kosten beschafft wird.

Es wird indessen nicht immer möglich sein, alle Kosten aus dem Verkauf wiederzubeschaffen. In der Industrie wird z. B. die Wiederbeschaffung der Löhne aus dem beim Verkaufe erzielten Betrage nicht durchführbar sein, wenn die Löhne weiter steigen. In ähnlicher Weise werden auch die allgemeinen Unkosten nicht immer ersetzbar sein. Das gleiche gilt, wenn die Rohmaterialien und die Halbfabrikate nicht gleich lieferbar sind und ihr Preis noch nicht bestimmbar ist. Es muß dann zum Ausgleich ein der Preissteigerung entsprechender erhöhter Bankkredit in Anspruch genommen werden. Zu Schätzungen wird man seine Zuflucht nehmen müssen bei der Feststellung des Anteils der Gehälter an den Ersatzkosten, da die Tarife in der Regel erst am Monatsende für den verflossenen Monat aufgestellt werden.

Nicht die Ersatzkosten am Ersatztage, sondern diejenigen des Umsatztages sind der Kalkulation zugrunde zu legen. Bei den Ersatzkosten am Ersatztage müßte man mit einem in der Zukunft liegenden, in der Gegenwart nicht erfaßbaren Ersatzwerte kalkulieren, sie sind daher abzulehnen.

Die Wiederbeschaffungskosten am Umsatztage für das Gesamtprodukt sind zu berücksichtigen. Wesentliche Verschiebungen in der Produktivität der Arbeit in Gestalt höherer oder geringerer Arbeitsleistung oder in der Produktivität des Kapitals sind bei der Kalkulation zu beachten. Bei Steigerung der Arbeits- oder der Maschinenleistung werden weniger Kostenteile für die Wiederherstellung des gleichen Produkts benötigt, so daß ein Abschlag vom Werte der Kostenteile am Umsatztage erfolgen kann. Im allgemeinen wird die Verschiebung in der Produktivität, von Ausnahmen abgesehen, sich langsam vollziehen, so daß man die geringen Einflüsse hieraus nur zu kennen und gefühlsmäßig zu berücksichtigen braucht.

Erfolgt der Verkauf nicht erst nach Fertigstellung der Waren, sondern auf Grund von Voranschlägen, so ist man gezwungen, die Preise auf einen festen Terminwert zu stellen oder freibleibende Preise zu vereinbaren. Im ersteren Falle müssen sämtliche Kostenwerte unter Berücksichtigung der Schwankungen der Produktivität auf den Umsatztag umgerechnet werden. Ist der Abnehmer nicht zur Anerkennung des Terminwerts bereit, so bleibt als einzig gangbarer Weg die Vorverlegung des Zahlungstags auf den Tag, für den die Kostenwerte gelten. Die vorausbezahlten Beträge muß der Unternehmer zum Schutze gegen die Geldentwertung in entsprechenden Warenvorräten anlegen.

Die Kalkulation auf den Wiederbeschaffungspreis hat den unverkennbaren Vorzug, daß sie dem Unternehmer eine klare Übersicht über die Wirtschaftsgebarung gibt. Sie zeigt ihm an, wenn die Ersatzkostenwerte durch den Verkauf nicht mehr erreichbar sind, und mahnt ihn, in solchem Falle die Waren nicht abzusetzen, sondern eine Einschränkung bzw. Schließung des Betriebs vorzunehmen. Handeln alle Unternehmer in dieser Weise, so findet in kurzer Zeit eine Regulierung des Markts statt. Das freiwillige Ausscheiden einiger Betriebe wird eine Preiserhöhung zur Folge haben; die unter dem Ersatzkostenwerte verkaufenden Unternehmungen werden durch stärkere Inanspruchnahme bald am Ende ihrer Leistungsfähigkeit sein.

Die Reproduktionskostenkalkulation gewährleistet weiter die relative Werterhaltung des Kapitals; genau genommen führt sie, da die Ersatzkosten des verkauften Produkts beim Verkauf erzielt werden sollen, zur absoluten Werterhaltung. Zieht man jedoch die durch die bisherige Kalkulationsweise bewirkte Kapitalvergeudung in Betracht, so wird sie zunächst nur zur relativen Substanzerhaltung führen.

Industrie und Handel haben in Erkenntnis der Bedeutung, die diese Berechnungsweise für sie hat, in einer gleichlautenden Eingabe an das Reichswirtschaftsministerium, an das Reichsjustizministerium, das preußische Ministerium des Innern und das Bayerische Ministerium für Handel und Gewerbe die Forderung auf Gewährung des Wiederbeschaffungspreises gestellt [11]). In der Eingabe, die vom Reichsverband der deutschen Industrie, dem Zentralverband des deutschen Großhandels und der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels ausgeht, wird besonders hervorgehoben, daß auch die Verbraucherschichten die Notwendigkeit der Kalkulation auf den Wiederbeschaffungspreis betonen. So treten z. B. die vier Bergarbeiterverbände [12]) und das Organ der Konsumvereine für den Wiederbeschaffungspreis ein [13]).

Fragen wir uns nun, welche Folgen die Kalkulation auf den Wiederbeschaffungspreis haben wird. Die Freigabe der Preisbildung und die Zugrundelegung des Wiederbeschaffungspreises müßte zunächst eine allgemeine Preissteigerung auslösen. Diese Preiserhöhung hätte eine neue Lohnwelle im Gefolge, die wieder eine neue Preissteigerung verursachen würde. Eine Ruhelage würde sich dann ergeben, wenn eine größere Spanne zwischen den Preisen und dem realen Einkommen einträten oder wenn ein entsprechender Teil von Kauffähigen am Markte kaufunfähig würde. Eine steigende Verarmung weiter Kreise der Bevölkerung wäre zunächst die direkte Folge der Freigabe der Preisbildung. Dieser Tatsache gegenüber darf man die Augen nicht verschließen. Auf der anderen Seite steht die Erhaltung der Leistungsfähigkeit der Betriebe, die Möglichkeit wirtschaftlicher Verwendung

[11]) Zeitschrift „Deutscher Großhandel" Nr. 19 vom 1. Oktober 1922, S. 166 ff.
[12]) Aufruf der Bergarbeiterverbände vom 9. Sept. 1922.
[13]) Deutscher Einzelhandel Nr. 36, 1922.

der Güter, die Verhinderung des ausländischen Ausverkaufes infolge erhöhter Preise und die Aussicht auf Steigerung der inländischen Produktion, während die frühere Kalkulationsweise zu einer Lahmlegung der Unternehmertätigkeit mit ihren erschreckenden Folgen des Massenelends führen muß. Die Vorteile liegen klar zutage. Die Wirtschaftlichkeit der Betriebe, die mit der Produktionssteigerung eine Verbesserung der Lebenshaltung herbeiführen, ist dem Gesichtspunkte der sozialpolitischen Schonung voranzustellen. Voraussetzung ist jedoch hierbei, daß der unglückliche Friedensvertrag von Versailles, der unserem Volksvermögen dauernd weitere Teile entzieht und unsere Verarmung täglich erhöht, auf ein erträgliches Maß der Leistungen abgeändert wird, und daß uns vor allem in der Abtragung der Lasten eine Atempause gewährt wird, in der wir in der Lage sind, unsere Produktion zu erhöhen und zu verbessern.

Industrielle Selbstversicherung.

Von W. Czach, Charlottenburg.

Begriff und Wesen der Selbstversicherung.

Unter Selbstversicherung verstehen wir zwei einander ähnliche Erscheinungen:

a) Selbstbehalt, d. h. die unfreiwillige Übernahme eines Teils des Betriebsrisikos durch den Betrieb selbst (Hapag, Hansa-Lloyd).

b) Eigentliche Selbstversicherung im engeren Sinne, d. i. Übernahme des ganzen oder — freiwillig — des teilweisen Betriebsrisikos durch den Betrieb selbst.

Der Selbstbehalt ist der unter b genannten Erscheinung verwandt und wohl häufiger als diese. — Die Methode der Bekämpfung der Wirkungen des Risikos ist in Berufs- und Selbstversicherung die gleiche, nämlich die der vorherigen Verteilung des voraussichtlichen Verlustes auf eine Reihe von Jahren. Während aber bei der Fremdversicherung die geleisteten Teilbeträge als Prämien die Unternehmung verlassen, um erst später wieder — wenigstens teilweise — wieder zurückzukommen, speichert die selbstversicherte Unternehmung diese Beträge bei sich auf, stellt sie mittelbar — oft leider auch unmittelbar — in den Produktionsprozeß hinein, um sie erst im Verwendungsfalle wieder zu isolieren.

Selbstversicherung und Berufsversicherung.

Die Tragweite dieses Unterschiedes kommt in drei Punkten zum Ausdruck:

a) Volkswirtschaftlich: Jede Wirtschaftseinheit trägt ihr eigenes Betriebsrisiko und empfindet es in seiner ganzen stoßweisen Wucht, während die Berufsversicherung die Risiken aller Wirtschaftsobjekte nach Zeit und Grad unter diese verteilt. Es fehlt bei der Selbstversicherung die Sicherungs- (nicht Gefahr-) gemeinschaft.

b) Volks- und betriebswirtschaftlich: Der Kostenbetrag — „Kosten" unter dem Gesichtspunkt der Unvermeidbarkeit des erwarteten Verlustes —, der zur zeitlichen Verteilung des Verlustes dient, verschwindet aus dem Produktionsprozeß, wenn er an die Berufsversicherung abgeführt wird. Er bleibt bei der Selbstversicherung als Werterzeuger im Betrieb und schafft Ertrag und Gewinn. — Es fehlt bei der Selbstversicherung Loslösung der Versicherungsfunktion vom Produktionsvorgang.

c) Betriebswirtschaftlich: Selbstversichern ist Sparen und erfüllt erst seinen Zweck, wenn genügend lange gespart wurde[1]; Selbstversichern ist im Anfang Glücksspiel, während die erste Prämienzahlung an die Berufsversicherung schon volle Sicherung wirkt. — Es fehlt das Verhältnis des geringen Einsatzes zur großen Verlustmöglichkeit.

Gründe der Selbstversicherung.

1. Kostenersparnis.

a) Die Unternehmung will den Gewinn der Berufsversicherung sparen.

b) Die Industrie im allgemeinen klagt über unverhältnismäßige Anspannung der Unkostenzuschläge, die (laut Frankfurter Zeitung) bis zu 50% der Prämie ausmachen. — Auch die Häuserversicherten können durch das Entgegenkommen, das in der Bau-Notversicherung liegt, nicht zur Vollversicherung veranlaßt werden.

2. Konzentrationstendenz der Industrie im allgemeinen, d. i. das Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit, Macht und Ausdehnung. — Bei vertikal gegliederten Trusts ist eine Selbstversicherung, die die Betriebsrisiken der einzelnen Produktionsstufen ausgleicht, ohne Schädigung des Ganzen unbedenklich.

3. Verschiedene Stellung der einzelnen Betriebe hinsichtlich der Notwendigkeit einer Versicherung überhaupt. — Während die Verschiedenheit der durch sachliche Produktionsfaktoren und ihre Zusammenstellung gegebenen Risiken durch unterschiedsame Prämienberechnung gewissermaßen ausgeglichen ist, ist der Anreiz zur Selbstversicherung für Betriebe, die mit minder guten persönlichen Produktionsfaktoren, wie Organisation und Disziplin, arbeiten, bedeutend geringer als bei gut geleiteten Unternehmen.

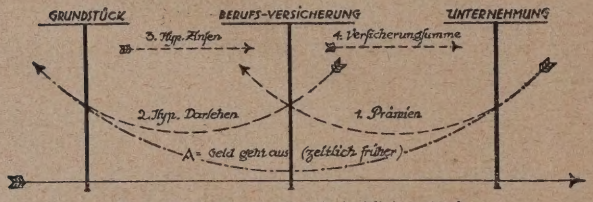
4. Der sinkende Geldwert. Während die ersten drei Gründe für die Selbstversicherung als solche sprechen und stets gegolten haben, ist der wesentlichste Faktor der schnellen Entwicklung der Selbstversicherung gerade in der letzten Zeit eine besondere Gegenwartserscheinung, nämlich das Sinken des Geldwertes.

Die in gutem Geld an die Berufsversicherung gezahlten Prämien fließen im Falle der Versicherungsbeanspruchung mit wesentlich verminderter Kraft wieder in die Unternehmung herein. Hand in Hand mit dem Schwund des Prämienbetrages geht der wesentlichere Schwund des in Mark ausgedrückten Wertes der Versicherungssumme. Immer kleiner wird der durch die Versicherung gedeckte Teil des Unternehmungswerts, d. h. Wert wandert vom Betrieb ab. Wer aber hat den Vorteil von dieser Wert-

[1]) Eine vollkommene Selbstversicherung müßte am ersten Tage der Inbetriebnahme mit Mitteln in Höhe des Gesamtwertes der Unternehmung ausgestattet sein.

wanderung? — Wenn die Berufsversicherung als Gläubiger ihre Gelder an den Hypothekenschuldner weitergibt, so bedeutet das genau, daß hinsichtlich des Schadens, den der Gläubiger am sinkenden Geldwert hat, die versicherte Unternehmung den Grundstücksbesitzer finanziert, seine Grundstücke schuldenfrei macht. — Solange Wirtschaft und Recht nicht das Eigentum am Wert gewährleisten, etwa durch die „Vorsorge-Versicherung" (Nachversicherung), oder durch goldsichere Anlage der Versicherungsgelder, solange dürfte der Zug zur Selbstversicherung noch weiter anhalten.

Schema der Wertwanderungen.



B = Geld kommt zurück (zeitlich später).
A = 1. u. 2.
B = 3. u. 4.
1—4 in zeitlicher Reihenfolge.

Durchführung und Formen der Selbstversicherung (betriebstechnisch).

Der Gedanke der Selbstversicherung ist nicht neu. Wir denken an die Berufsgenossenschaften, die unter Ausschaltung der Versicherung die Haftpflicht ihrer Mitglieder im Umlageverfahren gemeinsam tragen. Die Selbstversicherung im engeren Sinne aber hat es nur mit einer Unternehmung zu tun, die das zur Sicherung nötige Kapital auf zwei Arten der Selbstversicherung zuführen kann:

a) Durch Bildung einer Versicherungsrücklage vom jährlichen Bruttogewinn. Diese Rücklage hat einen, wenn auch nicht gleichen so doch ähnlichen Zweck wie die üblichen Reserven. Sie stellt keine echte Verbindlichkeit dar und ist daher nach EPROVG. 15, 110 steuerpflichtig. Es ist dies ein weiterer bemerkenswerter Unterschied (s. 1. Spalte c) zwischen Versichern und Sparen, daß die Prämien gegenüber der Versicherungsrücklage abzugsfähige Kosten sind. Wo die Geldentwertung der Grund zur Anlage einer solchen Rücklage war, liegt, wie bei der ganzen Selbstversicherung, die Gefahr nahe, daß die nunmehr der Unternehmung erhaltenen Mittel hineingezogen werden in den direkten Produktionsvorgang, nicht nur mittelbar etwa als Gewährleistungsgüter zur Hebung des Kredites [2]). Das hieße Geld aus der einen Tasche in die andere stecken; und die Sicherungssumme unterläge dann der gleichen Konjunkturgefährdung, den gleichen äußeren Zufällen, der gleichen schweren Flüssigmachung wie die Sachgüter, die sie schützen soll.

b) Durch Einschiebung einer juristischen Person. Die steuerlichen Nachteile der Rücklagenversicherung, die ihre Vorteile aufzuwiegen drohen, zu umgehen, hat die Praxis einen Weg gefunden, der der äußeren Form nach der Fremdversicherung gleich ist (zunächst auch steuerlich), dem Wesen nach reine Selbstversicherung ist. Wir stellen uns das so vor: Die Kosten für (Fremd-) Versicherung sind abzugsfähig, vorausgesetzt, daß die Ausgabenbeträge den Bannkreis der Unternehmung verlassen. Das geschieht auch bei der 2. Form der Selbstversicherung, bei der die Unternehmung ebenfalls an eine Versicherungsunternehmung leistet; nur daß diese Versicherungsgesellschaft Tochtergesellschaft der versicherten Unternehmung ist, aus deren Kapital entstanden. Die ihr zufließenden Gelder können jetzt beliebig in goldsicheren Werten angelegt werden. Natürlich können auch bei dieser 2. Form der Selbstversicherung die reservierten Mittel der Muttergesellschaft zur Verwendung im Produktionsvorgang wieder zufließen in der Form von Leihkapital. Dann wäre das aber reine Steuerumgehung, nicht Versicherung. Soweit wirtschaftliche Bedenken.

Juristische Bedenken sind einmal infolge der neuen Steuergesetzgebung vorhanden. Während nämlich das PrVersGes. von 1901 die Selbstversicherung gar nicht berücksichtigt, während das Vers.-Aufsichtsgesetz vom 12. Mai 1921 sie bedingt zur Steuer heranzieht (wenn ein „Betrieb" im Sinne seines § 1 vorliegt), hat das Vers.-Steuergesetz vom 1. Juli 1922 § 2, 1 dem Vers.-Aufsichtsamt alle Versicherungen und versicherungsähnlichen Gesellschaften unterstellt, die gleichen Zweck erfüllen wie die Berufsversicherungen, insoweit ein klagbarer Anspruch auf eine Versicherungssumme besteht. Steuerfrei sind danach nur Vereinbarungen, die formlos und unklagbar geschlossen werden. Eine Steuer wird jedoch bei jeder Selbstversicherung, die klagbare Ansprüche begründet, stets erhoben, mindestens die Versicherungssteuer. Das zweite juristische Bedenken bildet der bekannte § 5 RAO., der den Mißbrauch der Gestaltungsmöglichkeiten des bürgerlichen Rechtes bestraft, wenn die Absicht vorlag, die Steuerpflicht zu umgehen.

Schema.

a) Versicherungsrücklage:

Unternehmungs-Bilanz.

Aktiva . .	200.—	Kapital . .	120.—
		Reingewinn .	20.—
		Vers.-Rückl.	60.—

b) Eigene Versicherungsgesellschaft:

Wirkliche Selbstversicherung:

1. Muttergesellschaft.				2. Tochtergesellschaft.			
Aktiva . .	120.-	Kapital .	120.-	Goldaktiva	60.-	Aktienkap.	20.-
Vers.-Aktien	20.-	Gewinn .	20.-			Präm.-Res.	40.-
	140.-		140.-		60.-		60.-

Schein-Selbstversicherung:

1. Muttergesellschaft.				2. Tochtergesellschaft.			
Aktiva . .	180.-	Kapital .	120.-	Forderungen		Aktienkap.	20.-
Vers.-Aktien	20.-	Gewinn .	20.-	a. d. Mutter-		Präm.-Res.	40.-
		Leihkap. .	60.-	gesellschaft	60.-		
	200.-		200.-		60.-		60.-

[2]) Vorschlag des Verfassers.

Umfang der Selbstversicherung.

Die Selbstversicherung umfaßt zunächst einmal dieselben Gebiete wie die Berufsversicherung. 1910 begann zum ersten Male in größerem Stile die Emanzipation der Unternehmungen, als das Syndikat der rheinischen Zechen, soweit diese nicht fiskalisch waren, sich auf dem Wege der Rücklageversicherung selbstversicherte; diese Selbstversicherung sollte bei allen unverschuldeten Bergschäden in Anspruch genommen werden. Sie ist aber noch vor dem Kriege wieder verschwunden.

Ebenso stellt die „Pallas"-A.-G. in Berlin von 1920 eine solche Selbstversicherung der sieben großen chemischen Werke Deutschlands dar, in der die Mitglieder alle Feuer- und Wasserschäden gemeinsam tragen. Als die Oppauer Anilinfabriken abbrannten, konnten bei einem Schaden von etwa 600 Millionen 40 % nur — 22 % entfielen auf die Bayrische Brandkasse — durch anderweitige Versicherung gedeckt werden; 60 % hatte die „Pallas"-A.-G. zu tragen. Diese Leistung darf nicht ohne weiteres für die Selbstversicherung als solche angeführt werden, weil gerade die chemische Industrie eine anhaltend günstige Konjunktur hinter sich hatte. Aber wir entnehmen dem Beispiel, daß auch eine kapitalkräftige Industrie keine reine Selbstversicherung hat.

Die Margarinewerke „van der Berg" A.-G. in Rotterdam, London und Berlin finanzieren ihre eigene Selbstversicherung m. b. H., deren Kapital in holländischen Gulden angelegt ist, so daß ohnehin schon der sinkende Markwert ausgeschaltet wird.

Die Rheinische Aktiengesellschaft für Braunkohlenbergbau und Brikettfabrikation hat für 1920/1921 4 Millionen, für 1921/1922 12 Millionen ihrem Reservefonds zugewiesen.

Soweit der normale Umfang der Selbstversicherung. — Mangel an Anpassungsfähigkeit der Gesetzgebung an die bestehenden Wirtschaftsverhältnisse jedoch hat dahin geführt, die Unternehmung nicht nur gegen Verluste aus höherer Gewalt, sondern auch gegen die allmähliche Abnutzung der Maschinen zu „versichern", d. h. die ordentlichen Betriebskosten aus einem außerordentlichen Etat zu bestreiten, um auf diesem Wege Neuanschaffungen steuerfrei machen zu können. So unterhält eine Bremer Schiffahrtsgesellschaft eine Selbstversicherung als G. m. b. H., die die Aufgabe hat, einen bestimmten Prozentsatz der Ausgaben für Schiffsneubauten zu tragen. Das Kapital ist in Werten anderer Schiffahrtsunternehmungen angelegt. Eine solche Versicherung gegen Kosten kann nicht als Selbstversicherung im eigentlichen Sinne angesprochen werden, sondern als steuerbevorzugte Erhaltung der über § 59a der Einkommensteuer hinaus an sich steuerpflichtigen Scheingewinne für den Betrieb. Bei dieser Zwecksetzung stehen der Zuführung der Versicherungsgelder an die Unternehmung zurück wirtschaftliche Bedenken nicht entgegen.

Eine noch bedeutendere Erweiterung der Aufgaben der Selbstversicherungsidee über den Rahmen jeder Versicherung hinaus bedeutet es, wenn die der Unternehmung steuerfrei erhaltenen Mittel Wohltätigkeitszwecken für Angestellte und Arbeiter dienen. Die Einzelfirma I. Küttner in Pirna, ein Familienunternehmen, hat unter dem Namen „Industrie- und Versicherungs-A.-G." 1922 eine Selbstversicherung ins Leben gerufen[3]), deren flüssige Gelder außer für Feuer- und Unfallversicherung auch für den Bau von Arbeiterwohnungen und Erholungsstätten verwendet werden sollen.

Über die rechtliche Zulässigkeit, über die wirtschaftlichen Gefahren der Selbstversicherung in den genannten Formen mag der einzelne noch so abweisend denken; niemals läßt es sich leugnen, daß der Gedanke der Selbstversicherung dem wirtschaftlichen Trieb zur Selbsterhaltung entsprang. Raubbau, der hie und da an der Unternehmung getrieben wird, wenn die Aussicht auf eine gute Dividende das Bewußtsein für vorhandenes Betriebsrisiko lahmlegt, kann der Selbstversicherung als solcher ihre gesunde wirtschaftliche Tendenz nicht absprechen, solange nicht Recht und Wirtschaft das Eigentum am Wert gewährleisten.

Benutzte Mittel: 1. Zeitschr. f. Handelswissenschaft und Handelspraxis, Oktoberheft. 2. Masius' Rundschau 1922, Heft 6 u. 7. 3. Zeitschr. f. Versicherungswissenschaft 1921, Heft 4, S. 295 ff. 4. Deutsche Steuerzeitung 1922, Heft 1 S. 692; Heft 3 S. 778; Heft 10 S. 576, 474, 541. 5. Frankfurter Zeitung vom 22. März, 30. März, 26. Juni, 9. Sept. 1922 u. 14. Juni 1921. 6. Deutsche Bergwerkszeitung vom 13. Dez. u. 26. Mai 1921. 7. Deutsche Wirtschaftszeitung vom 15. Nov. 1921. 8. Industrie- und Handelszeitung vom 29. Juli 1921. 9. Berliner Tageblatt vom 7. Juni und 6. Sept. 1921.

Das Recht der Aktiengesellschaft in der oberstrichterlichen Rechtsprechung.

Von Berthold Bendix, Breslau.

(Schluß.)

5. Über das Vermögen der Lederfabrik Aktiengesellschaft vormals E. & S. wurde im Jahre 1909 der Konkurs eröffnet. Auf Grund der Bilanzen für 31. Dezember 1906 und 31. Dezember 1907 hatte die Gesellschaft Dividenden und Tantiemen ausgeschüttet, die nach dem Gesetze nicht hätten gezahlt werden dürfen, da die beiden Geschäftsjahre in Wirklichkeit Verlust gebracht hatten. Es war dies durch erhebliche Überbewertung der Vorräte und sonstigen Aktiven verdeckt worden. Mit der Klage nahm der Konkursverwalter den Beklagten, ein Mitglied des Aufsichtsrats, wie wegen anderer Dinge, so wegen der Gewinnverteilung auf Schadenersatz in Anspruch; bei pflichtmäßiger Aufmerksamkeit habe ihm die Überbewertung nicht entgehen können. Der Beklagte wandte ein, der Aufsichtsrat habe vor der Genehmigung einer jeden Bilanz seinen Vorsitzenden O. und sein Mitglied Z. mit der Prüfung der Bilanzen und Inventuren beauftragt, die Genehmigung sei erst erfolgt, nachdem beide berichtet, daß sie die Prüfung vorgenommen hätten und nichts zu erinnern fänden. Das Kammergericht erachtete

[3]) Siehe Quellenangabe Ziff. 1.

dies zwar für erwiesen, gab aber doch auch in diesem Punkte der Klage statt. Es macht den mit der Prüfung von Bilanzen und Inventuren der Lederfabrik nicht selbst befaßten Mitgliedern des Aufsichtsrats, darunter dem Beklagten, den Vorwurf, daß sie sich nicht hätten berichten lassen, in welcher Weise die Prüfung von Inventur und Bilanz stattgefunden habe, insbesondere in welcher Weise die Bewertung der Aktiven nachgeprüft worden sei. Diesen Vorwurf hat das Reichsgericht für berechtigt erachtet und in seinem Urteil vom 4. Oktober 1918[41]) — II 498/17 — die Revision zurückgewiesen. Die Überwachungspflicht liegt nach § 246 dem Aufsichtsrat ob, also dem ganzen Kollegium[42]). Wenn gewisse Prüfungen aus praktischen Gründen einzelnen Mitgliedern übertragen werden, muß das Ergebnis, soweit dies nach den Umständen des Einzelfalls erforderlich erscheint, von den übrigen nachgeprüft werden. Das bloße Vorhandensein einer Kommission, welche Mängel der Bilanzen nicht entdeckte und dem Aufsichtsrat nicht mitteilte, genügt nicht, um die der Kommission nicht angehörenden Mitglieder von ihrer gesetzlichen Verantwortung für eine falsche Bilanz zu entlasten; solche Mitglieder dürfen auch bei der Entgegennahme des Berichts der Kommission ihre Pflichten nicht vernachlässigen.

6. Dem einzelnen Aktionär als solchen steht ein Recht auf Erteilung von Auskunft gegen Vorstand und Aufsichtsrat nicht zu[43]). Der Aktionär hat sich an die Generalversammlung zu wenden. Dieser als dem übergeordneten Organ der Gesellschaft hat der Vorstand von Rechts wegen Auskunft zu erteilen. Der Beschluß der Generalversammlung, die von dem Aktionär beantragte Frage nicht zu stellen, enthält eine Rechtsverletzung, wenn die Auskunftspflicht auch ohne Rücksicht auf den Wunsch der Versammlung als eine Rechtspflicht besteht[44]).

7. In dem Urteil vom 23. Mai 1903[45]) — I 28/03 — wird die Rechtswirksamkeit der Bestimmung des Statuts verneint, daß nur großjährige männliche Aktionäre persönliches Stimmrecht haben. Die Bestimmung ist mit § 252 HGB. unvereinbar. Dagegen kann das Statut gültig bestimmen, daß der Bevollmächtigte, durch den das Stimmrecht ausgeübt werden soll, ein Aktionär sein müsse.

8. Am 10. Juni fand in N. die ordentliche Generalversammlung der Aktionäre der verklagten Aktiengesellschaft für das Jahr 1901 statt. Anwesend waren u. a. die zehn zu den Aktionären gehörenden Kläger und sämtliche Mitglieder des damals aus sechs anderen Aktionären bestehenden Aufsichtsrats. Bei Erledigung der Tagesordnung, deren Punkt 1 „Vorlage von Bilanz und Geschäftsbericht pro 1900", Punkt 2 „Gewinnverteilung und Entlastung" lautete, wurde beschlossen, über Gewinnverteilung und Entlastung getrennt abzustimmen. Die Abstimmung über die Entlastung ließ der Verhandlungsleiter der Versammlung (Mitglied und Vorsitzender des Aufsichtsrats) in der Weise vornehmen, daß er zuerst über die Entlastung jedes einzelnen Mitglieds des Aufsichtsrats abstimmen und hierbei jedesmal zwar nicht dasjenige Mitglied, über dessen Entlastung abgestimmt wurde, wohl aber die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats mitstimmen ließ. Die Entlastungsbeschlüsse wurden für nichtig erachtet. In dem Urteil vom 6. Juni 1903[46]) — I 45/03 — wird davon ausgegangen, daß nur über die Entlastung des Aufsichtsrats im ganzen hätte Beschluß gefaßt werden dürfen, und hierbei sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats kein Stimmrecht gehabt haben würden (§ 252 Abs. 3 HGB.). Diese Ansicht ist folgendermaßen begründet: Der Aufsichtsrat ist ein Organ der als eine juristische Person sich darstellenden Aktiengesellschaft, das zwar selber keine juristische Persönlichkeit besitzt, aber doch in seiner Eigenschaft als Gesellschaftsorgan ebenso wie der Vorstand, wenn dieser aus mehreren Personen besteht, einer Kollegialbehörde vergleichbar ist. Die Ergebnisse der durch Zusammenwirken der beiden genannten Gesellschaftsorgane sich vollziehenden Verwaltungstätigkeit, der geschäftsführenden Tätigkeit des Vorstands und der wiederum unter Zusammenwirken seiner Mitglieder vor sich gehenden, der Hauptsache nach in einer Aufsichtsführung bestehenden Tätigkeit des Aufsichtsrats, kommen in den Vorlagen, die nach § 260 Abs. 2 HGB. in jedem Geschäftsjahr der Generalversammlung zu machen sind, in der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung und dem den Vermögensstand und die Verhältnisse der Gesellschaft entwickelnden, mit den Bemerkungen des Aufsichtsrats versehenen Berichte zur Erscheinung, ohne hervortreten zu lassen, welchen Anteil an ihrer Herbeiführung die einzelnen Organsmitglieder hatten, und demnach auch, soweit Pflichtwidrigkeiten vorzuliegen scheinen, ohne erkennen zu lassen, welchen einzelnen Organsmitgliedern etwa ein Vorwurf zu machen ist. Bei der Beschlußfassung über die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat handelt es sich nicht dar-

[41]) RGZ. Bd. 93 S. 338.

[42]) Auch bei der Beschlußfassung der Generalversammlung über die Entlastung steht der Aufsichtsrat der Gesellschaft als eine Gesamtheit gegenüber. Dagegen steht der teilbare Anspruch auf die Vergütung den einzelnen Mitgliedern des Aufsichtsrats unmittelbar gegen die Gesellschaft zu, ebenso wie es sich bei der Geltendmachung von Ersatzansprüchen wegen Pflichtverletzungen einzelner Aufsichtsratsmitglieder um ein Rechtsverhältnis der Gesellschaft eben zu diesen einzelnen handelt (RGZ. Bd. 75 S. 308). Setzt die Generalversammlung in Kenntnis der Sachlage ohne Einschränkung die Vergütung des Aufsichtsrats fest, so kann die Gesellschaft dem einzelnen Aufsichtsratsmitglied seinen Anteil auch dann nicht mehr vorenthalten, wenn dieses Mitglied völlig untätig gewesen ist und die ihm obliegende Gegenleistung nicht erfüllt hat (das.).

[43]) RGZ. Bd. 82 S. 182. Für die G. m. b. H. ist das Recht, Auskunft über die für eine sachgemäße Abstimmung nötigen Punkte zu erhalten, als Individualrecht erachtet in dem Urteil I 179/97 Jur. Wochenschr. 1898 S. 15.

[44]) RGZ. Bd. 34 S. 57, Bd. 82 S. 186.

[45]) RGZ. Bd. 55 S. 41.

[46]) RGZ. Bd. 55 S. 75.

um, ob anzuerkennen ist, daß gegen dieses oder jenes Organsmitglied kein Anspruch wegen einer Pflichtverletzung bestehe, sondern darum, ob die Verwaltungstätigkeit überhaupt die in dem verflossenen Geschäftsjahr entfaltete Wirksamkeit der beiden durch die Vorlagen Rechenschaft ablegenden Organe der Gesellschaft für einwandfrei erklärt werden soll oder nicht.

9. Eine Umgehung des § 252 Abs. 3 HGB. liegt nicht schon dann vor, wenn ein Aktionär ihm gehörige Aktien, denen nach der erwähnten Vorschrift das Stimmrecht für eine Beschlußfassung in der Generalversammlung entzogen ist, an Dritte zu dem Zwecke veräußert, daß sie in deren Händen Stimmrecht erlangen und in seinem Sinne an der Beschlußfassung teilnehmen. Deshalb war es an sich nicht unzulässig, daß in dem durch das Urt. v. 11./18. Juni 1914[47]) — VII 135/17 — entschiedenen Falle die Vertreter einer Aktiengesellschaft Bausag, welche die Aktien eines anderen gleichartigen Unternehmens durch Kauf an sich gebracht hatte, einen Teil dieses Aktienbesitzes wiederum abstießen, um die von ihnen geplante Verschmelzung dieses Unternehmens mit dem ihrigen durchzusetzen. Die Vertreter der Bausag verstießen gegen § 826 BGB. erst dann, wenn entweder die Veräußerung nur zum Schein vorgenommen wurde, um eine Vertretungsbefugnis für die Aktien durch dritte Personen nach außen herzustellen, während im inneren Verhältnis alles beim alten bleiben sollte, oder wenn wenigstens die Bausag den Willen der Erwerber beeinflußte, diese sich in die Abhängigkeit des Veräußerers begaben und sich verpflichteten, in bestimmter ihnen vorgeschriebener Weise das Stimmrecht der Aktien auszuüben. Wenn aber die Erwerber ihr Stimmrecht nach eigenem Ermessen auszuüben in der Lage waren und demgemäß auch gegen die Verschmelzung hätten stimmen können, ohne sich der Bausag dadurch verantwortlich zu machen, so war es unerheblich, daß den Erwerbern der Zweck, den die Bausag mit der Veräußerung befolgte, bekannt war und daß sie bereit waren, zu diesem Zwecke mitzuwirken. Dadurch allein wurde die „Schiebung" noch nicht unerlaubt.

10. Ein Aktionär ist nicht gehindert, bei seiner eigenen Wahl als Mitglied des Aufsichtsrats mitzuwirken[48]), weil es sich dabei vorwiegend um Bildung eines Gesellschaftsorgans handelt und regelmäßig ein Widerstreit der wechselseitigen Interessen nicht besteht.

Dasselbe muß von der Wahl zum Mitgliede des Vorstands gelten[49]). Und die Abberufung muß ebenso wie die Wahl behandelt werden, so daß der § 252 Abs. 3 HGB. grundsätzlich auch dann keine Anwendung findet, wenn das berechtigte Interesse des Aktionärs, an der Bildung der Gesellschaftsorgane mitzuwirken, hinter dem Interesse der Gesellschaft zurücksteht, ihre Beschlüsse nicht durch unsachliche und gegnerische Beweggründe bestimmen zu lassen[50]). Das Urteil vom 15. Februar 1911[51]) — I 387/10 — versagt im Gegensatz hierzu dem Aktionär, der zugleich Vorstandsmitglied ist, das Stimmrecht, wenn die Generalversammlung über seine vorzeitige Abberufung Beschluß fassen soll.

Bei der Beschlußfassung der Generalversammlung über die Entlastung steht der Aufsichtsrat als eine Gesamtheit der Gesellschaft gegenüber, so daß von der Abstimmung sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats ausgeschlossen sind.

11. Die Vorschriften des § 261 Nr. 1—3 HGB. über die Höchstgrenzen, zu denen Aktien in die Bilanz eingesetzt werden dürfen, enthalten ein gesetzliches Verbot, das im öffentlichen Interesse gegeben ist, und über welches sich weder der Gesellschaftsvertrag noch der Generalversammlungsbeschluß hinwegsetzen können[52]). Zuwiderhandlungen sind nichtig, ohne daß es einer Anfechtung nach § 271 HGB. bedürfte. Es ist also zwingendes Recht, daß auch der Bewertungsgrundsatz der Nr. 3 des § 261 nicht mißachtet wird; danach dürfen die Anschaffungs- oder Herstellungspreise von Anlagen und Betriebsgegenständen nicht ohne Berücksichtigung der Abnutzung in der Bilanz erscheinen. Über das Verhältnis der durch die Abnutzung bewirkten Veränderung zum Preise entscheidet die Generalversammlung, welche gemäß § 260 eine Abschätzung nach dem Ermessen der Mehrheit vornimmt, oder der Gesellschaftsvertrag, der das Maß der Abschreibung etwa bestimmt. Ein Wegweiser in dieser Schätzung, die von der kaufmännischen Erfahrung und von den tatsächlichen Umständen abhängt, enthält noch keine Verletzung der mit Zwangscharakter ausgestatteten Bewertungsgrundsätze.

Deshalb kann ein Aktionär, dessen Anspruch auf Dividende durch übermäßige Abschreibungen geschädigt wurde, den die Bilanz genehmigenden Beschluß nur dann anfechten, wenn eine Arglist nachzuweisen ist, oder die Bilanz als eine willkürliche, nach kaufmännischen Grundsätzen offenbar irrtümliche erscheint[53]).

Dieser Grundsatz gilt nach dem Urteil vom 15. Oktober 1909[54]) — II 717/08 — auch für den Fall, daß zu niedrige Abschreibungen vorgenommen sind.

12. Der klagende Bezirksverband ist mit 200 Aktien zu je 1000 M Aktionär der beklagten Kleinbahn-Aktiengesellschaft, deren Grundkapital 1664000 M beträgt. In der ordentlichen Generalversammlung vom 20. März 1914 rügte er Verletzung der Vorschrift, wonach die Jahresrechnungen mit den Bemerkungen des Aufsichtsrats versehen mindestens

[47]) RGZ. Bd. 85 S. 170.
[48]) RGZ. Bd. 60 S. 172.
[49]) RGZ. Bd. 81 S. 37; vgl. RGZ. Bd. 74 S. 276, wo es sich um die Wahl zum Geschäftsführer einer G. m. b. H. handelt.
[50]) RGZ. Bd. 81 S. 37.
[51]) RGZ. Bd. 75 S. 234.
[52]) § 134 BGB.
[53]) RGZ. Bd. 32 S. 52, Bd. 40 S. 33, Bd. 43 S. 127, dazu RGZ. Bd. 64 S. 258.
[54]) RGZ. Bd. 72 S. 33.

vierzehn Tage vor Ablauf der satzungsmäßigen Frist zur Hinterlegung der Aktien, d. i. spätestens seit dem 4. März, zur Einsicht der Aktionäre ausliegen mußten. Das war zwar äußerlich geschehen, insofern die sogar schon am 26. Februar ausgelegten Urkunden von der Auslegung an den Prüfungsvermerk des Aufsichtsrats trugen. In Wirklichkeit rührte dieser Vermerk aber nur von dem Vorsitzenden her; der Aufsichtsrat selber war ihm, und zwar mit Stimmenmehrheit, erst am Tage der Generalversammlung unmittelbar vor deren Beginn beigetreten. Außer diesem Punkte bemängelte der Kläger den Aktivposten der Bilanz „Aktiengesellschaft für Bahnen und Tiefbau 31 191,80 M" und verlangte Vertagung. Die Mehrheit ging über beide Beanstandungen hinweg, wogegen der Kläger Widerspruch zu Protokoll erhob.

Mit der frist- und formgerechten Anfechtungsklage wurde beantragt, die Beschlüsse der Generalversammlung vom 20. März 1914 für nichtig zu erklären. Während das Landgericht nach diesem Antrag erkannte, wies das Kammergericht die Klage ab. Die Revision des Klägers führte in der Entscheidung vom 11. Mai 1917 [55]) — II 533/16 — zur Wiederherstellung des ersten Urteils, und zwar aus folgenden Gründen.

a) Die aktienrechtliche Anfechtungsklage kann auch auf Verletzung der Vorschrift über rechtzeitige Auslegung der der Generalversammlung zu unterbreitenden Vorlage gestützt werden [56]). Hiergegen war gefehlt. Der Aufsichtsrat als solcher, nicht nur sein Vorsitzender, hätte vor dem 4. März 1914 die Jahresrechnungen prüfen und seinen Prüfungsvermerk oder etwaige weitere Bemerkungen schon vor jenem Zeitpunkte zur Einsicht mitauslegen lassen müssen.

b) Die Anfechtungsklage setzt nicht den Nachweis eines rechtlichen Zusammenhanges zwischen der Gesetzes- und Satzungsverletzung und dem anzufechtenden Beschlusse voraus. Die Anfechtung ist nur dann versagt, wenn klar zutage liegt, daß der Beschluß nicht auf der behaupteten Gesetzes- oder Statutenverletzung beruhen kann. Schon die Möglichkeit ursächlicher Verknüpfung schafft der Klage Raum [57]). Eine solche Möglichkeit aber ist hier nicht zu bezweifeln. Die Sitzung des Aufsichtsrats, in der die meisten Mitglieder — nicht alle — den Prüfungsvermerk genehmigten, fand am 20. März 1914 unmittelbar vor der Generalversammlung statt. Die Mehrheit stand also vor einer vollendeten Tatsache; sie hätte, um sich anders zu entscheiden, entweder die Vertagung der Versammlung herbeiführen oder den Vorsitzenden im Stiche lassen müssen. Hätte der Vorsitzende, wie es seine Pflicht war, die ihm vom Vorstande zugesandten Urkunden vor der Einberufung der Generalversammlung dem Aufsichtsrate vorgelegt, so wäre dieser zu freier und unbehinderter Prüfung imstande gewesen. Was er alsdann zu der Bilanz bemerkt und was die Generalversammlung beschlossen haben würde, steht ganz dahin.

c) Das Minderheitsrecht auf Vertagung der Generalversammlung ist nicht nur gegeben, wenn die Bemängelung eines Bilanzpostens die Bilanz als solche betrifft, sondern auch dann, wenn geltend gemacht wird, daß der Posten bei richtiger Geschäftsführung nicht entstanden wäre [58]).

IV. Abänderungen des Gesellschaftsvertrags (§§ 274—291 HGB.).

1. Im Jahre 1905 änderte die verklagte Aktiengesellschaft ihre Satzung dahin ab, daß die Ausgabe von Vorzugsaktien für zulässig erklärt wurde. Die Aktien sollten mit einer bevorrechteten Dividende von 6% ausgestattet sein; für den Fall, daß ein Geschäftsjahr einen geringeren Gewinn ergeben würde, sollte das Fehlende aus dem Gewinne späterer Jahre nach Befriedigung der laufenden Dividende der Vorzugsaktionäre nachgezahlt werden. Demgemäß wurden 1055 Vorzugsaktien von je 1000 M Nennwert ausgegeben und in den Dividendenscheinen bestimmt, daß der Inhaber gegen Vorlegung des Scheines die Dividende des betreffenden Betriebsjahrs sowie evtl. die spätere Nachzahlung zu empfangen habe.

Da die Beklagte in den Geschäftsjahren vom 1. Juli 1905 bis 30. Juni 1909 ohne Gewinn arbeitete, beschloß die Generalversammlung vom 30. Oktober 1909, die Stammaktien im Verhältnis von 3 zu 1 zusammenzulegen und die Vorrechte der Vorzugsaktien „sowohl für die Zeit bis 1. Juli 1910 als für die Zukunft" zu beseitigen. Der Beschluß wurde in das Handelsregister eingetragen und durchgeführt, hatte aber nicht den Erfolg, daß schon das Geschäftsjahr 1909/10 einen Reingewinn erbracht hätte. Erst nachdem im April und Mai 1911 das Kapital erhöht worden war, gelang es, die Bilanz von 1910/11 so abzuschließen, daß nach Tilgung der Unterbilanz sowie nach Abzug der Rücklagen für den Erneuerungsfonds und die Abschreibungen Gewinn übrigblieb. Die Generalversammlung beschloß, 134 400 M hiervon zur Verteilung einer Dividende von 12% auf das nunmehr einheitliche Grundkapital zu verwenden. Die Klägerin erachtete den Beschluß von 30. Oktober 1909 mit Bezug auf die damals vergangene Zeit für ungültig. Sie war Inhaberin einer Anzahl Dividendenscheine von Vorzugsaktien aus den Jahren 1905 bis 1909 und machte mit der Klage die Rechte aus

[55]) RGZ. Bd. 90 S. 206.

[56]) Bolze, Praxis Bd. 14 Nr. 494 d. Der Gewinnverteilungsvorschlag gehört nicht zu den nach § 260 Abs. 2 HGB. der Generalversammlung zu unterbreitenden Vorlagen (RGZ. Bd. 101 S. 279). Der Umstand, daß ein Beschluß mit einem von der Gesellschaft geschlossenen Vertrage sich in Widerspruch gesetzt hat, genügt zur Anfechtung nicht (RGZ. Bd. 83 S. 380).

[57]) Die Anfechtung eines Beschlusses wegen Verstoßes gegen wesentliche Formvorschriften setzt voraus, daß der Verstoß in irgendeiner Weise auf die Beschlußfassung Einfluß geübt hat. Der Gegner ist der beweispflichtige Teil (RGZ. Bd. 65 S. 242; Bd. 103 S. 6), wodurch aber der Kläger nicht jeder Darlegungspflicht überhoben wird.

[58]) RG. Jur. Wochenschr. 1906 S. 479.

70 Scheinen geltend, indem sie beantragte, die Beklagte zur Zahlung von 4200 M zu verurteilen. Das Urteil vom 8. April 1913[59]) — II 547/12 — hat das Berufungsurteil, welches mit der ersten Instanz auf Klageabweisung erkannte, aufgehoben und seinen Standpunkt eingehend begründet.

a) Nach § 213 HGB. steht der Anspruch auf den verteilbaren Reingewinn den Aktionären zu. Während sich dieser Anspruch von Gesetzes wegen in dem Anteil an den bilanzmäßigen Gewinn eines Geschäftsjahrs erschöpft, wird mitunter durch die Satzung ein Teil der Aktionäre in der Weise bevorzugt, daß ihnen der Ausfall eines gewinnlosen Jahres in späteren Jahren nachvergütet wird. Hierin allein liegt kein Grund, das Vorzugsrecht aus dem Rahmen der gesellschaftsrechtlichen Befugnisse herauszunehmen. Es handelt sich um eine Abweichung von der gesetzlichen Regel, die indes dem Wesen des Dividenden- und Aktionärrechts nicht widerstrebt[60]). Deshalb muß es im allgemeinen als zutreffend anerkannt werden, daß Nachbezugsrechte unter Beobachtung der Erfordernisse der §§ 274 ff. HGB. durch Beschluß der Generalversammlung aufhebbar sind.

b) Eine andere Beurteilung gebietet sich aber dann, wenn die Nachzahlung dem Inhaber des Dividendenscheins des Ausfalljahrs versprochen ist. Durch eine Bestimmung dieses Inhalts wird das innere Band zwischen Aktie und Nachbezugsrecht gelöst und eine besondere Gattung von Rechten ins Leben gerufen, die man die der selbständigen Nachbezugsrechte nennen kann. Bei Aktien mit derartigen selbständigen Nachbezugsrechten wird durch die Feststellung des Gewinnausfalls für ein bestimmtes Geschäftsjahr ein Forderungsrecht begründet. Der Inhaber des betr. Dividendenscheins ist Gläubiger der Gesellschaft geworden. Er kann allerdings Befriedigung nur aus dem Reingewinn künftiger Geschäftsjahre verlangen. Die Forderung ist inhaltlich dadurch bedingt, daß Gewinn, und zwar über die in erster Reihe zu deckenden Posten hinaus, erzielt wird. Das Recht des Nachbezugsberechtigten kann noch immer durch Vereitelung der Bedingung hinfällig gemacht werden, indem dem Eintritt der tatsächlichen Voraussetzungen entgegengewirkt wird. Aber eine Vernichtung des Rechts durch Beseitigung seiner rechtlichen Grundlage ist der Aktiengesellschaft nicht mehr möglich.

2. Durch die Herabsetzung des Grundkapitals auf einen bestimmten anderen Betrag wird die Annahme ausgesprochen, als ob die Gesellschaft mit einem geringeren Grundkapital gegründet worden sei, als es tatsächlich geschehen ist. Wird die Herabsetzung zur Deckung einer Unterbilanz vorgenommen, erschöpft sich also ihr Zweck darin, den bereits eingetretenen Verlust vom Grundkapital anzuerkennen und ihn rechnungsmäßig durch die erwähnte Annahme zu beseitigen, so ist die Herabsetzung mit der Eintragung des bezüglichen Beschlusses in das Handelsregister bewirkt. Die in den §§ 288 Abs. 2, 290 Abs. 1 HGB. „zur Ausführung" der Herabsetzung bestimmten Maßnahmen haben mit dieser selbst nichts zu tun. Die in dem § 291 HGB. vorgesehene Eintragung der bereits erfolgten, d. h. ausgeführten Herabsetzung erscheint nicht zwecklos. Die erste wirkt gewissermaßen als ein Sperrvermerk und weist darauf hin, daß die Gesamtheit der ausgegebenen Aktien ein unrichtiges Grundkapital beurkundet; die zweite hebt, wie es in dem Urteil vom 11. Januar 1921[61]) — VII 151/20 — heißt, den Sperrvermerk wieder auf, indem sie feststellt, daß die Aktienurkunden inzwischen in der durch den Herabsetzungsbeschluß vorgeschriebenen Weise mit dem herabgesetzten Grundkapital in Übereinstimmung gebracht sind. Die Ausführung der Herabsetzung kann geschehen sein durch Herabsetzung des Nennbetrags der einzelnen Aktien, die dann gemäß § 180 Abs. 3 HGB. in Namensaktien umzuwandeln waren, oder durch Zusammenlegen der Aktien in bestimmteres Verhältnis oder auch, wenn etwa die einzuziehenden Aktien der Gesellschaft bereits zur Verfügung gestellt waren, durch Einziehen eines Teils der Aktien.

V. Nichtigkeit und Auflösung der Gesellschaft (§§ 292—311 HGB.).

1. Auch während die Gesellschaft sich im Liquidationszustande befindet, besteht der Aufsichtsrat als Gesellschaftsorgan fort; seine gesetzlichen und statutarischen Befugnisse bleiben im allgemeinen erhalten; er hat namentlich die Geschäftsführung des Liquidators zu überwachen. Allein die für den Aufsichtsrat während des Bestehens der Gesellschaft geltenden Bestimmungen können im Liquidationszustande doch nur entsprechende Anwendung finden; die Anwendung muß eine Einschränkung erleiden, insoweit sie mit dem Zwecke der Liquidation und den diesem Zwecke dienenden zwingenden gesetzlichen Vorschriften in Widerspruch treten würde; denn bei der A.-G. ist die Liquidation sowohl in bezug auf ihren Beginn wie in bezug auf ihren weiteren Verlauf eine notwendige Folge der Auflösung. Zwingend ist die Vorschrift, daß Einschränkungen der den Liquidatoren durch das Gesetz gewährten Vertretungsmacht Dritten gegenüber unwirksam sind. Eine derartige Einschränkung ist aber in einer Statutenbestimmung zu erblicken, welche die Liquidatoren hindern würde, Gesellschaftsaktiven, zu denen auch die Ansprüche

[59]) RGZ. Bd. 82 S. 138.

[60]) Der Anspruch auf Nachvergütung haftet hier an der Aktie als solcher oder, was dasselbe ist, an dem Dividendenschein des Gewinnjahres. Dividendenscheine von Aktien sind keine Urkunden, die dem Inhaber gemäß § 793 BGB. eine lediglich durch das verbriefte Versprechen bestimmte Leistung gewähren; auch in dem Urteil des III. Zivilsenats des Reichsgerichts Bd. 77 S. 333 werden sie nur im weiteren Sinne als Inhaberpapiere bezeichnet (RGZ. Bd. 82 S. 144).

[61]) RGZ. Bd. 101 S. 109; dazu RG. Jur. Wochenschr. 1896 S. 6 Nr. 23, Holdheim Bd. 13 S. 111.

gegen die Aktienzeichner gehören, flüssig zu machen. Der Liquidator kann in dieser Hinsicht nicht in wirksamer Weise an die Zustimmung des Aufsichtsrats gebunden oder an einer Einforderung der ausständigen Beträge durch den Aufsichtsrat abhängig gemacht werden.

Die Einforderung rückständiger Aktienbeträge hat allerdings zu geschehen, aber durch den Liquidator. Auf diesen Erwägungen beruht das Urteil vom 9. Dezember 1899[62]) — I 334/99 —. Einzahlungen, deren es zum Zwecke der Liquidation, namentlich behufs Befriedigung von Gläubigern, überhaupt nicht bedarf, wird der Liquidator allerdings nicht einfordern dürfen.

2. Die Klägerin hat durch den Vertrag vom 23. Oktober 1902 das ganze Vermögen der Aktiengesellschaft X übernommen, ohne deren Handelsgeschäft unter der gleichen Firma fortzuführen und ohne deren sämtliche Schulden zu übernehmen. Dem beklagten Eisenbahnfiskus stand zur Zeit des Vertragsschlusses eine Gebührenforderung gegen die Gesellschaft X zu. Die Klägerin verlangte Feststellung, daß ein Anspruch des Beklagten gegen sie auf Zahlung der Gebührenforderung nicht bestehe, sie wurde aber in allen Instanzen abgewiesen. Das Revisionsurteil von 10. Juli 1909[63]) — VII 525/08 — führt aus:

a) Der § 25 HGB. und der § 419 BGB. decken sich nicht und schließen einander nicht aus[64]). Beide finden nebeneinander Anwendung, wenn das übernommene Handelserwerbsgeschäft, wie das bei Gesellschaften die Regel bildet, zugleich das ganze Vermögen der übertragenden Gesellschaft darstellt.

b) Die Anwendung des § 419 wird nicht dadurch ausgeschlossen, daß die Vorschriften der §§ 297 und 301 auch im Falle des § 303 HBG. bei Verwertung des Gesellschaftsvermögens durch Veräußerung des Vermögens im ganzen Anwendung finden.

c) Auch im Falle der Fusion haftet die aufnehmende Gesellschaft auf Grund des § 419 BGB. mit dem übernommenen Vermögen für die Schulden der aufgenommenen Gesellschaft; auf dieses Vermögen haben die Gläubiger der aufgenommenen Gesellschaft ein die Gläubiger der aufnehmenden Gesellschaft ausschließendes Aussonderungsrecht[65]). Nach Vollzug der Fusion, nach Vereinigung der beiden Vermögen, haftet das gesamte vereinigte Vermögen den Gläubigern der aufgenommenen Gesellschaft unbeschränkt.

3. Das Revisionsurteil vom 8. November 1911[66]) — I 461/10 — bringt folgende Rechtsgrundsätze zur Geltung:

a) Das Verhältnis zwischen dem § 305 HGB. und dem § 306 ist nicht so zu denken, als ob die beiden Tatbestände einander ausschlössen. § 305 trifft seine Bestimmungen nicht allein für diejenige Verschmelzung, welche erst nach durchgeführter Liquidation Platz greift. Vielmehr legt er den Begriff der Fusion überhaupt, als der Veräußerung des ganzen Gesellschaftsvermögens an eine andere A.-G. gegen deren Aktien fest. Von diesem Begriffe bedeutet der besondere Fall, wenn die Liquidation ausgeschlossen wird, nur eine Anwendung. Ob bis zum Ablauf des Sperrjahrs die Rechtsänderung (Übertragung des Vermögens) hinausgeschoben wird — so nach §§ 301, 303 Abs. 2 —, oder wie bei sofortiger Verschmelzung (§ 306 Abs. 5) nur die tatsächliche Vereinigung[67]) der beiden Massen, macht rechtlich und wirtschaftlich einen großen Unterschied. Im ersten Fall ist die Verwaltung der Zwischenzeit mit Bezug auf die aufzunehmende Masse Liquidationsverwaltung nach §§ 149, 298 HGB.; im zweiten Falle werden die Massen gleichförmig nach den für das produktive Radium geltenden Grundsätzen behandelt.

b) Soll der Verschmelzung zweier Aktiengesellschaften die Liquidation der aufzunehmenden Gesellschaft vorangehen, und ist vereinbart, daß deren Aktionäre für eine bestimmte Anzahl Aktien solche der aufnehmenden Gesellschaft zugeteilt erhalten, so kommt es darauf an, in welchem Zeitpunkt sich der Austausch vollzieht. Geschieht er, was die Regel sein wird, erst nach Vollendung der Liquidation, so werden allerdings der aufnehmenden Gesellschaft mit den Aktienurkunden der aufgelösten Gesellschaft Mitgliedsrechte an dieser nicht übertragen; weil es solche nicht mehr gibt. Von einem Stimmrecht, einem Anfechtungsrecht usw. kann hier nicht mehr die Rede sein, da Generalversammlungen nach beendeter Liquidation nicht mehr stattfinden.

Ganz anders liegt es, wenn der Austausch während der Liquidation vorgenommen wird. Hier sind die Aktien der aufgelösten Gesellschaft nach wie vor der Auflösung Träger von Mitgliedsrechten; diese Rechte, insbesondere das Stimmrecht, werden also auf die übernehmende Gesellschaft mitübertragen.

[62]) RGZ. Bd. 45 S. 153. Im Falle des Gesellschaftskonkurses geht die Befugnis zur Ausschreibung der rückständigen Einzahlungen auf den Konkursverwalter über.
[63]) RGZ. Bd. 71 S. 377.
[64]) Vgl. RGZ. Bd. 69 S. 284.
[65]) § 306 Abs. 3 HGB.
[66]) RGZ. Bd. 77 S. 268.

Grundlegende Fragen der Buchhaltungslehre.

Von Eugen Schigut, Wien.

Seit einigen Jahren steht eine Reihe von Fragen zur Diskussion, die mitunter leidenschaftlich geführt, daher um so schwerer zu einer Lösung führen kann. Es dürfte zur Klärung beitragen, wenn auf einige Zusammenhänge zwischen diesen Fragen hingewiesen wird, die den einzelnen, ihr besonderes

[67]) Der Übergang des Vermögens der übertragenden Gesellschaft auf die übernehmende tritt aber sofort mit der Eintragung des bezügl. Beschlusses der Generalversammlung in das Handelsregister ein (RGZ. Bd. 62 S. 73, Bd. 84 S. 246).

Gebiet behandelnden, Autoren nicht immer zum Bewußtsein gelangt sind.

1. So wird heute noch immer über die Gleichwertigkeit der einfachen mit der doppelten Buchführung geschrieben, wobei es den Eindruck macht, als ob hier an der Sache vorbeigeredet würde. Wenn die einfache Buchführung als System richtig aufgefaßt wird, so hat sie sich auf eine vollständige Bestandsverrechnung zu beschränken, wobei eine Zwangsläufigkeit vorausgesetzt werden muß. Erfaßt sie aber auch die Konten des reinen Kapitals (Erfolgsverrechnung) zwangsläufig, dann ist sie selbstverständlich eine doppelte Buchführung. Tut sie dies nicht, so entbehrt sie einen wichtigen Bestandteil der wirtschaftlichen Rechnung, der heute vom Standpunkte der Betriebslehre nicht entbehrt werden kann, und steht so weit hinter der doppelten Buchführung zurück. Es muß daher jeder Vertreter der dynamischen Bilanzauffassung (worüber später gehandelt wird) die einfache Buchführung im vorhinein ablehnen, was bekanntlich nicht immer geschehen ist. Auch die Einkontisten (Berliner) verlassen trotz der wirtschaftlich durchaus richtigen Begründung ihres Standpunktes den Boden der doppelten Buchführung nicht, und auch dieser erscheint bei näherem Zusehen nur als formeller Unterschied gegenüber dem der Vertreter der Zweikontenreihentheorie. Im engsten Zusammenhange damit steht die Streitfrage der selbständigen Stellung der Bilanz.

2. Die Frage, ob die Bilanz von außen her in die Buchführung gebracht oder automatisch aus der doppelten Buchführung herauswachsen soll, wurde von den hervorragendsten Bilanzschriftstellern ausführlich und lebhaft seit längerer Zeit behandelt[1]). Die alten italienischen Formen kannten keine automatische Bilanz. Das Hauptargument für die selbständige Stellung bildet die Bewertung in der Bilanz, welche Frage wieder mit anderen (verschiedene Bewertung der einzelnen Bilanzteile, verschiedene Definitionen des Wertbegriffes usw.) zusammenhängen. Bei einer kritischen Beurteilung dieser Ansichten muß zunächst festgehalten werden, daß sich auch die Anhänger der Selbständigkeit notgedrungen auf die Bücher stützen, so daß nicht einzusehen ist, warum nicht in der Theorie der nächste Schritt getan und auf eine derartige Entwicklung der Buchführungstechnik hingearbeitet wird, daß aus der Buchführung automatisch die Bilanz entstehen kann. Ferner wird der Unterschied zwischen Betriebsbilanz und Gelegenheitsbilanz (Liquidation, Verlassenschaften, Dissolution usw.) immer deutlicher, wenn ihn auch die Gesetzgebung nicht kennt[2]). Auch wird die Bewertung der Anlagewerte durch eine richtige Auffassung dieser Werte vom betriebswirtschaftlichen Standpunkte aus und im Zusammenhange mit der richtigen Erfassung der Abschreibungen als Erneuerungsrücklage[3]) geklärt und damit eines der schwersten Hindernisse für die automatische Bewertung aus dem Wege geräumt. Endlich erfordert die Rücksicht auf die Betriebswissenschaft (Nicklisch) ein immer stärkeres Betonen der Kontinuität in der Buchführung und damit eine Abweisung selbständiger von außen beeinflußter Vermögensverrechnung. Die dynamische Bilanzlehre muß zur automatischen Bilanz führen.

Die endgültige Lösung der Bewertungsfrage wird erst durch die weiteren Arbeiten der Volkswirtschaftslehre erfolgen, für die der Wertbegriff, namentlich mit Rücksicht auf den Wertausdruck, auf das „Geld", noch nicht feststehen darf. Sehr interessant in dieser Beziehung ist die Meinung Spenglers (Untergang des Abendlandes, II. Teil), welcher sagt: „Das römische Sachdenken unserer Juristen ist deshalb ebenso lebensfremd wie eine Geldtheorie, die, bewußt oder unbewußt, vom Geldstück ausgeht."

3. In einem andern ebenso engen Zusammenhang damit steht die Stellung des Gewinn- und Verlustkontos. Seit Jahren hat der Verfasser die Ansicht vertreten, daß vom Standpunkte der Buchführung als Wirtschaftsrechnung dem Gewinn- und Verlustkonto eine weitaus größere Bedeutung beizumessen ist, als das bisher geschah, und von diesem Standpunkt aus auch eine höhere Bedeutung gegenüber dem Bilanzkonto, womit sich die Forderungen der Öffentlichkeit decken. Die dynamische Bilanzauffassung Schmalenbachs deckt sich damit vollständig. Er mußte auf dem Wege betriebswissenschaftlicher Forschungen notwendig zu diesem Ziele gelangen und steht dabei anderen Forschern, wie vor allem Nicklisch, durchaus nicht, wie er selbst glaubt, gegenüber. Beide sind auf demselben Wege, und Nicklisch hat recht, wenn er den Streit, „ob dynamisch oder statisch", als müßig bezeichnet. Dynamisch heißt ja nichts anderes als wirtschaftlich[4]), und die Ablehnung einer reinen statischen Bilanz für die normale Betriebsbilanz (welche dann wohl als automatische Bilanz im obigen Sinne aufzufassen ist) und Verweisung auf die Gelegenheitsbilanz dürfte

[1]) Simon: „Die Bilanz ist ein integrierender Teil der kaufmännischen Buchführung und kann nur im Zusammenhange derselben richtig verständlich werden." — Rehm: „Alle Ausführungen gipfeln in der Erkenntnis, daß diejenigen Auslegungen der Bilanzrechtssätze der Wahrheit am nächsten kommen, die das Wesen derselben in erster Linie nicht wirtschaftlich oder theoretisch, sondern buchführungstechnisch zu erklären suchen." — Passow sagt, daß weder begrifflich noch tatsächlich die Bilanz auf der Buchführung zu basieren braucht. — Leitner: „Prinzipiell muß die Bilanz unabhängig von irgendeinem Buchführungssystem sein, aber sie dürfen sich nicht widersprechen."

[2]) Übrigens hat das höchst bemerkenswerte Gutachten des österreichischen Obersten Gerichtshofes vom 7. Juni 1922, welches sich auf eine reiche Fachliteratur stützt, diesen Unterschied ausdrücklich anerkannt, was für die Frage der Auswirkung der Geldentwertung wenigstens für Österreich von epochaler Bedeutung ist (abgedr. in der Zeitschr. „Bilanz, Steuer und Organ". Wien, I. Sonnenfelsg.).

[3]) Schigut, Erneuerungsrücklagen. 2. Aufl. Moritz Perles, Wien.

[4]) Spengler II p. 617: „Unser Gesamtleben ist dynamisch angelegt, nicht statisch oder historisch."

von den Betriebswirtschaftlern akzeptiert werden können. Konzessionen (wie Werner in dieser Zeitschrift Nr. 11/12 sagt) hat auch Schmalenbach schon gemacht. — Auch hier ist der Weg deutlich zu sehen, das Ziel nur in groben Umrissen.

4. Die Frage der Dynamik kann durchaus parallel mit Vorgängen in jedem Organismus überhaupt aufgefaßt werden. In jedem Organismus gibt es additive Vorgänge und dynamische (Energie, Kraft, Spannung). Die alte Auffassung der Buchführung beruht durchaus auf ersteren, daher der Grundsatz: Buchführung ist die Verrechnung vollzogener Tatsachen. Erst die Modernen, erst die jungen Privatwirtschaftler haben die Dynamik erfaßt und der Buchführung neue Ziele gewiesen. Dabei bleibt aber die Verrechnung additiver Vorgänge mit dem Ergebnisse einer statischen Bilanz für gewisse wirtschaftliche Erwägungen weiterhin bestehen. Schon der Begriff des Abschnittes, der Periode, mit der Forderung nach Vergleichung mit anderen Perioden ist ein statischer Begriff.

5. Dazu kommt die Frage der stabilen Währung in der Buchführung und in der Bilanz, was allerdings zu scheiden ist. Die Frage ist praktisch von derselben Bedeutung wie theoretisch und hängt mit der einheitlichen Bewertung in der Bilanz aufs engste zusammen. So wenig man Maschinen (bewertet zum subjektiven Gebrauchswerte von Simon), Waren (bewertet zum Selbstkostenpreise) und andere Betriebswerte (bewertet zum Tagespreis) addieren kann, so wenig sind Markforderungen aus dem Jahre 1915 mit Mark aus späteren Jahren additionsfähig, und es ist leider ebenso traurig wie wahr, daß von einer geordneten Buchführung und automatischen Bilanz heute schon aus diesem Grunde nicht gesprochen werden kann und daß jede veröffentlichte Bilanz zur Groteske wird.

Auch hier ist der Streit entbrannt über den Umrechnungsfaktor, ob Dollarkurs, Kurs der Goldmark, Großhandelsindex oder Weizenpreis, und die Fülle dieser Auswahl hat manche Fachleute so entmutigt, daß sie (Gerstner, Berliner) die Flinte ins Korn warfen und lieber auf die Goldrechnung ganz verzichten möchten. Auch darin zeigt sich übrigens wieder, daß ein Volk aus der Geschichte nichts lernt. Deutschland macht jetzt alle dieselben Krankheiten mit, die wir Österreicher schmerzvoll überstanden haben, den Kampf um die Anerkennung einer richtigen Kalkulation, den Kampf gegen den Auslandausverkauf usw. [5]). Ebenso wie bei uns wird sich die Einführung der Goldrechnung, und zwar solange sie nicht gesetzlich geregelt ist, intern und parallel mit der Papiermarkbuchführung und -bilanzierung nicht verhindern lassen, und zwar besser zu irgendeinem Schlüssel, als gar nicht. Wird sie aber gesetzlich eingeführt oder gestattet, dann dürfte zur Umrechnung wohl der Goldmarkkurs genommen werden. Der Handelsindex hat viel für sich, aber er nähert sich, in Österreich wenigstens wurde die Erfahrung gemacht, immer mit der Zeit dem Goldkurse und wird dadurch noch labiler als dieser. Endlich ist auch zu erwägen, daß (da immerhin noch das Geld als Wertmesser dient) es am einfachsten ist, wenn an Stelle der unmöglich gewordenen Mark eine andere Währung als Rechnungswährung tritt, ein Vorgang, der bekanntlich in der Wirtschaftsgeschichte verschiedene Analogien hat.

Auch hier — namentlich bei der sog. Goldkalkulation — ist es übrigens bezeichnend, daß alle Erwägungen sich immer mehr in den Bahnen der Volkswirtschaft bzw. im Zusammenhange zwischen Privat- und Volkswirtschaft bewegen und der individuelle Standpunkt immer mehr zurücktritt. Als Zeichen der Zeit ist auch zu werten, wenn F. Schmidt (Heft 7 dieses Jahrgangs) erklärt: Der Preis hat die Funktion der Regelung von Produktion und Konsumtion, während bekanntlich die Volkswirtschaft bislang das Gegenteil behauptet hat.

6. Zusammenfassend sehen wir, daß unser ganzes wirtschaftliches Denken immer mehr dynamisch wird, d. h. sich vom Sachdenken immer mehr entfernt. Damit wird die ursprüngliche statische Aufgabe der Buchführung ganz in die Richtung der Betriebswissenschaft gedrängt (Schmalenbach, Nicklisch) und der Boden der vollzogenen Tatsachen verlassen. Das Gewinn- und Verlustkonto kommt in den Vordergrund und es ergibt sich die Notwendigkeit der Trennung von Betriebs- und Gelegenheitsbilanzen. Für erstere ist der Weg der Entwicklung durch die Forderung der automatischen Bilanz gegeben. Dazu gehört wieder die Vereinheitlichung der Wertbegriffe. Sekundär, weil temporär, wenn auch sehr wichtig, bleibt die Frage der stabilen Währung und in weiterer Ferne die Frage der Lösung des Wertbegriffes überhaupt durch die Volkswirtschaftslehre.

[5]) Siehe dazu das obenerwähnte oberstger. Gutachten.

Rechtsfragen des Tages.

Zwei Fragen bewegen im Augenblick die Gemüter in Deutschland: Die Besetzung des Ruhr- und Wuppergebietes und die Markentwertung. Beide sind politischer wie wirtschaftspolitischer Natur, und gerade die Ereignisse der letzten Tage zeigen den innigen Zusammenhang dieser beiden Probleme. Es war sicher ein außerordentlich geschickter Schachzug der Reichsbank, daß sie die Intervention zur Hebung des in die Tiefe gestürzten Markkurses gerade in dem Augenblicke vornahm, als die Franzosen ihre völker- und vertragswidrigen Einbrüche in deutsches Land ausdehnten. Gerade in Frankreich, dem Rentnerland, ist die psychologische Wirkung des Heruntergehens des Franken im Gegensatz zum Heraufgehen der Mark von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Ob die Stützungsaktion der Reichsbank zu einer dauernden Stabilisierung der Mark auf einer einigermaßen erträglichen Basis führen wird, bleibt abzuwarten. Solange der Feind im Lande,

solange der Versailler Vertrag nicht beseitigt und die Restzahlung Deutschlands nicht festgestellt ist, kann es sich immer nur um vorübergehende Maßnahmen handeln, die als Palliative wirken, ohne das Grundübel zu beseitigen. —

Die an dieser Stelle mehrfach besprochene unsinnige Formel „Mark gleich Mark" erfährt immer stärkere Anfechtung. Das ist begreiflich. Je höher der Entwertungsfaktor steigt, um so unverständlicher wird diese auf einer fiktiv gewordenen Währungseinheit sich aufbauende Gleichstellung. Je größer aber die Schwankungen des Markwertes sind — in den letzten Wochen ging der Dollar von 8000 auf 50 000 und wieder zurück auf 20 000 —, um so schwieriger wird begreiflicherweise die Lösung dieses vielumstrittenen Problems. Der Polnische Oberste Gerichtshof hat den, auch für die zahlreichen deutschen Gläubiger sehr wichtigen, Versuch gemacht, für die Hypothekenbelastungen zu einem vernünftigen und beiden Teilen, dem Grundstückseigentümer wie dem Gläubiger, gerecht werdenden Ergebnis zu gelangen. Der höchste polnische Gerichtshof hat in der Frage der Rückzahlung einer in Goldmark gegebenen Hypothek in polnischer Papiermark den Grundsatz aufgestellt, daß als Betrag die Summe genommen werden soll, die dem Verhältnis der belasteten Wertparzelle bei Vergleichung der Grundstückswerte im Augenblick der Hingabe und in dem der Rückzahlung entspricht. War also 1913 ein damals 100 000 M wertes Grundstück mit einer I. Hypothek von 50 000 M belastet worden und ist das Grundstück nach Ablauf der 10jährigen Festschreibungsfrist im Jahre 1923 zwei Millionen wert, so soll der Hypothekengläubiger seinen Wertparzellenanteil, also eine Million ausbezahlt erhalten. Diese Entscheidung hat etwas Bestechendes, die Schwierigkeit ihrer Durchführung liegt aber in der Unmöglichkeit der Aufstellung von allgemeingültigen Richtlinien für die Bemessung der Wertsteigerung, so daß in jedem einzelnen Falle Schätzungen stattzufinden haben, die in der Regel nur auf dem Prozeßwege erfolgen könnten. Außer den Hypothekengläubigern sind aber auch die zahlreichen anderen Leidtragenden der Markentwertung: die Versicherungsinteressenten, die Anleihe- und Schuldverschreibungsgläubiger usw., zu berücksichtigen. Für diese ist der von dem polnischen Gerichtshof gewiesene Weg ungangbar, weil es hier an einer sachlichen Unterlage, wie sie der Wert des belasteten Grundstücks gibt, völlig fehlt.

Ist sonach die Frage der Rückzahlung von Goldmark durch Papiermark noch immer ungeklärt, so nähert sich die damit in Verbindung stehende Frage der Einsetzung des Entwertungsfaktors für den Fall des Verzugs offensichtlich einer befriedigenden Lösung. Sie wird gefunden in den Vorschriften des BGB. über die Verzugsfolgen (§§ 286 ff.) und den Umfang des Schadenersatzes (§§ 249 ff.), in Verbindung mit der Beurteilung nach Treu und Glauben (§§ 133, 157, 242). Dem Reichsgericht ist der Vorwurf nicht zu ersparen, daß es viel zu lange gezögert hat, die mit der Entwertungsfrage in Zusammenhang stehende Clausula rebus sic stantibus durch eine Plenarentscheidung zu klären. Es ist freilich seit Jahrzehnten bekannt, daß das Reichsgericht am „horror pleni", der Angst vor der Versammlung im großen Sitzungssaale, leidet. Das Reichsgericht würde seiner Aufgabe, im Rahmen des bestehenden Rechts schöpferisch zu wirken, weitaus gerechter werden, wenn es die Rechtsfragen des Tages durch solche Gesamtentscheidungen aufzuhellen versuchen würde. Bei der Beratung des Justizetats hat der gegenwärtige Reichsjustizminister Dr. Heinze von einer organisatorischen Umgestaltung des Reichsgerichts gesprochen. Hoffentlich wird dabei auch die Möglichkeit in Betracht gezogen werden, schwebende Fragen von allgemeinem Interesse auch außerhalb eines Prozesses einer Beurteilung unseres die ausgezeichnetsten juristischen Praktiker vereinigenden höchsten Gerichtshofs zu unterwerfen. Dies erscheint für das Gebiet des bürgerlichen Rechts als eine grundstürzende Neuerung. Für das öffentliche Recht hat das Reichsgericht bereits eine solche Funktion auf Grund des Reichsgesetzes vom 8. April 1920 zur Ausführung des Art. 13 Abs. 2 der Reichsverfassung; danach kann das Reichsgericht eine Entscheidung über die Unvereinbarkeit einer landesrechtlichen Vorschrift mit dem Reichsrecht fällen. Wenn die hier empfohlenen grundsätzlichen Meinungsäußerungen des Reichsgerichts auch nur gutachtlichen Charakter haben, so würden sie bei der wissenschaftlichen Autorität, die dem Reichsgericht von den unteren Instanzen zugebilligt wird, auf eine Stabilisierung der Rechtsprechung einen sehr günstigen Einfluß ausüben. —

Das neue Reichsgerichtskostengesetz für bürgerliche Rechtsstreitigkeiten, Straf- und Konkurssachen ist am 15. Februar 1923 in Kraft getreten. Es hat das Verhältnis der rechtsuchenden Parteien zum Justizfiskus auf ganz neue Grundlagen gestellt. Bisher konnte jeder einen Prozeß anfangen, ohne dem Gericht die vermutlich erwachden Kosten zahlen oder sicherstellen zu brauchen. Der Prozeß begann also und lief weiter ohne Rücksicht darauf, ob die von der Gerichtskasse angeforderten Vorschüsse eingingen oder nicht. Nur für bare Auslagen konnten solche zur Vorbedingung der Prozeßführung gefordert werden, z. B. für Zeugen und Sachverständige. Dies ist jetzt grundlegend geändert. Es wird kein Termin angesetzt und kein Zahlungsbefehl erlassen, bevor die erste sog. Prozeßgebühr, für das Mahnverfahren in halber Höhe, bezahlt ist, was durch Einsendung von Kostenmarken geschehen kann. Dadurch werden viele frivole Prozesse vereitelt werden, besonders solche von Personen, die zwar kein Armenattest erlangen können, die aber Prozesse anstellen in der Gewißheit, daß sie es verstehen würden, ihre nicht pfändungsfreien Sachen dem Zugriffe des die Gerichtskosten eintreibenden Beamten rechtzeitig zu entziehen. Die zweite Neuerung ist die Vereinfachung der Gebühren und der Gebührensätze. In

jedem Prozeß wird eine „Prozeßgebühr“ erhoben; findet streitige (kontradiktorische) Verhandlung statt, so wird auf das daraufhin ergehende Endurteil eine zweite „Urteilsgebühr“ fällig, und findet im Laufe des Prozesses Beweisaufnahme statt, so wird ein dritte „Beweisgebühr“ erhoben. Die Mindestgebühr beträgt 100 M. Jede der drei Gebühren staffelt sich bis zu einem Streitwert von 20 000 M für je 2000 M um je 100 M. Die volle Einzelgebühr beträgt also bei 2000 M 100, bei 10 000 M 500, bei 20 000 M 1000 M. Sie erhöht sich dann bei Streitwerten zwischen 20 000 und 100 000 für je 5000 um 200 M, so daß sie z. B. bei 120 000 M 5000 M beträgt. Darüber hinaus steigt die Gebühr für je 10 000 M. um 200 M. Ein mit Beweisaufnahme durchgeführter Prozeß um 1 Million würde also 22 200 M kosten. Dazu kommen noch die etwaigen, jetzt sehr beträchtlichen Ausgaben für Zeugen und Sachverständige und in allen Landgerichtssachen (über mehr als 10 000 M) die auf rund 10—15 % zu bemessenden Kosten der Anwälte beider Parteien. In der Berufungsinstanz erhöhen sich die Gerichtskosten um die Hälfte, in der Revisionsinstanz auf das Doppelte. Das Prozessieren ist also ein etwas kostspieliges Vergnügen geworden, und daraus erklärt sich das Bestreben zahlreicher Gewerbetreibender, ihre Streitigkeiten statt von den ordentlichen Gerichten, in 3 Instanzen von einem Schiedsgericht schlichten zu lassen. Die Abwanderung zu einem solchen von den ordentlichen Gerichten würde noch weitaus größer sein, wenn das Schiedsgerichtsverfahren der Zivilprozeßordnung nicht so außerordentlich unpraktisch wäre. Denn der Schiedsspruch ist als solcher nicht vollstreckbar, sondern wird erst durch das von den ordentlichen Gerichten zu gewährende Vollstreckungsurteil exekutionsfähig. Der Reichsjustizminister hat jedoch zugesagt, daß bei der in Aussicht stehenden Reform des Verfahrens in bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten auch die Vorschriften über das schiedsrichterliche Verfahren neugestaltet werden sollen. Wann diese Reform kommen wird, steht allerdings dahin. „In Aussicht“ stehen u. a. auch das Strafgesetzbuch, das schon seit Monaten im Reichskabinett liegt und bei den gegenwärtigen verwirrten politischen Verhältnissen begreiflicherweise nicht durchberaten werden kann, die Strafgerichtsordnung, das Strafvollzugsgesetz, das Arbeitsgerichtsgesetz und vieles andere. Dagegen scheint der besonders von dem bisherigen Reichsminister Professor Dr. Radbruch stark geförderte Entwurf einer Neugestaltung des Ehescheidungsrechts endgültig begraben zu sein. Viele Ehekrüppel, die nach dem das gegenwärtige Ehescheidungsrecht beherrschende Verschuldensprinzip gegen den Willen der nichtschuldigen anderen Ehehälfte eine Lösung des Ehebandes nicht zu erreichen vermochten, hofften, diese auf Grund des die geplante Novelle beherrschenden „Zerrüttungsprinzips“ durchsetzen zu können. Es war seit langem bekannt, daß das Zentrum jede Erweiterung der Ehescheidungsmöglichkeit ablehnen würde, und der Reichsjustizminister hat gelegentlich der Justizdebatten im Reichstag die Erklärung abgegeben, daß er dem Gesetzentwurf keine Folge zu geben beabsichtige.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Der deutsche Außenhandel entwickelte sich in den Monaten November und Dezember wie folgt:

	Einfuhr:	Ausfuhr:
November . .	45 512 000 dz	15 512 000 dz
Dezember . .	43 250 000 „	17 582 000 „ .

Die Einfuhr ging um 2,2 Mill. dz zurück, die Ausfuhr stieg dagegen um 2,1 Mill. dz.

Der mengenmäßige Rückgang der Einfuhr erstreckt sich vor allem auf Rohstoffe, und unter diesen in erster Linie auf Steinkohlen. So wurde die niedrigste Einfuhrzahl für Steinkohlen seit Juli vorigen Jahres erreicht. Auch Braunkohlen, Koks und Mineralöle wurden in stark vermindertem Maße eingeführt. Fast alle anderen Rohstoffe weisen dagegen eine, wenn auch nur leichte, Steigerung auf. In etwas größerem Maße wurden eingeführt: Roheisen, Schrott und Eisenhalbzeug. Die Einfuhr fast aller wichtigen Lebensmittel, ferner von Fertigwaren, wie Baumwollgeweben und chemischen Erzeugnissen, ist dagegen nicht unerheblich zurückgegangen.

Die verhältnismäßig bedeutende Zunahme der Ausfuhr ist zum Teil auf die Aufarbeitung von Rückständen zurückzuführen, wie sie der letzte Monat des Jahres mit sich bringt. Eine Steigerung der Ausfuhr tritt vor allem bei den Fertigwaren in die Erscheinung, und hier besonders bei Stab- und Formeisen, Blech und Draht, Maschinen usw. Lebensmittel und Getränke weisen dagegen, mit Ausnahme von Salz und Bier, deren Ausfuhr stark zunahm, einen mengenmäßigen Rückgang auf, der allerdings in erster Linie bei Kartoffeln ins Gewicht fällt. Besonders erwähnenswert ist unter den Rohstoffen und halbfertigen Waren noch die Zunahme der Ausfuhr von Ölkuchen, Bau- und Nutzholz.

Stand und Entwicklung des Arbeitsmarktes.

Die Statistik der unterstützten Erwerbslosen meldet weiterhin eine starke Erhöhung der Zahlen der Unterstützungsempfänger. Am 1. Januar wurden aus Mitteln der öffentlichen Erwerbslosenfürsorge unterstützt:

Monat	Vollerwerbslose	Männer	Frauen
Dezember .	82 427	68 920	13 507
im November waren die Zahlen:			
November .	42 860	34 426	8 434

Das bedeutet eine Zunahme für die Vollerwerbslosen von ca. 95 %, für die Männer von ca. 100 % und für die Frauen von ca. 60 % gegenüber dem Vormonat. Außerdem wurden 101 335 mitunterstützte Familienangehörige Vollerwerbsloser (sog. Zuschlagsempfänger) gezählt.

Geld- und Kapitalmarkt.

	1922	1923			
	4. Jan.	12. Jan.	19. Jan.	26. Jan.	2. Febr.
Aktien	27 340	421 515	630 215	923 705	1 276 315
„ Valutawerte	4 395	248 700	463 750	751 000	1 149 500
Inl. Anleihen .	910	3 887	4 878	5 833	6 605
Ausl. Anleihen .	1 818	114 050	140 200	164 100	224 000
Zusammen . .	34 463	788 102	1 239 043	1 844 138	2 656 420
Umgerechnet in Relativzahlen ergibt sich folgendes Bild:					
Aktien	100	1 542	2 305	3 379	4 668
„ Valutawerte	100	5 659	10 772	17 444	26 155
Inl. Anleihen .	100	422	536	586	726
Ausl. Anleihen .	100	6 273	7 712	9 026	12 321
	100	2 287	3 566	5 351	7 708

Die Börsentage der vergangenen Berichtswochen standen im Zeichen einer so starken Hausse, wie wir sie im Verlauf der Abwärtsbewegung unserer Mark noch nicht erlebt haben. Die Bewegung gilt geradezu als katastrophal. Die Hauptursache für das starke Anziehen des Kapitalmarktes liegt, wie schon seit längerer Zeit, in der unaufhörlichen Steigerung der Devisen.

Auf dem Devisenmarkt begann sich nach und nach die Besetzung des Ruhrgebiets bemerkbar zu machen. Erst langsam, dann aber um so wuchtiger schnellten die Devisenkurse in die Höhe. Die Entwertung der Mark ging in einem derartig schnellen Tempo vor sich, daß alle Schichten unseres Volkes bang in die Zukunft blickten. Nachfolgendes Zahlenbild soll den Entwertungsprozeß veranschaulichen:

Datum	Durchschnittskurs	Höchster Kurs	Niedrigster Kurs
In Berlin notierte der $			
15. 1.—19. 1.	17 900.—	23 025.—	11 875.—
22. 1.—26. 1.	22 610.—	23 250.—	20 000.—
29. 1.— 3. 2.	37 500.—	39 800.—	33 250.—
5. 2.—10. 2.	34 183.—	42 250.—	20 900.—
12. 2.—17. 2.	22 675.—	27 725.—	18 950.—
In Berlin notierte das £			
15. 1.—19. 1.	82 790.—	107 000.—	55 200.—
22. 1.—26. 1.	101 350.—	108 500.—	94 000.—
29. 1.— 3. 2.	173 000.—	186 000.—	153 500.—
5. 2.—10. 2.	165 998.—	198 500.—	144 495.—
12. 2.—17. 2.	106 850.—	134 500.—	88 000.—

Gegen Ende der Berichtsperiode konnte der Markkurs gehoben werden. Die Reichsbank gab von ihren Devisenbeständen zur Sanierung der Mark her. So war es möglich, den Dollarkurs auf ca. 19 000 herabzudrücken und hat weiter dazu geführt, daß sich der Kurs bis zum 19. Februar auf dieser Kursbasis hielt.

Der Notenumlauf und seine Deckung:

Aus dem Reichsbankausweis in M	15. Januar	23. Januar
Notenumlauf . .	1 437 779 781 000	1 654 574 596 000
Metallbestand . .	1 074 297 000	1 074 308 000
Disk. Reichsschatzanweisungen .	1 117 692 006 000	1 361 998 975 000
Reichskassen- und Darlehnskassenscheine	337 453 247 000	372 682 711 000
Wechsel u. Schecks	470 763 199 000	556 580 236 000

Wie vorauszusehen war, hat der gewaltsame widerrechtliche Einbruch Frankreichs und Belgiens in das Ruhrgebiet die wirtschaftliche Lage erheblich verschlechtert und damit auch in einer neuen verhängnisvollen Steigerung der von der Reichsbank zu befriedigenden Kredit- und Zahlungsmittelansprüche seine Auswirkung gefunden.

Konzernbildungen und Interessengemeinschaften.

Russisch-Deutsche Elektro-Union G. m. b. H. Die Hackethal Draht- und Kabelwerke A.-G., die Dr. Paul Meyer A.-G., die C. Lorenz A.-G. und die Lloyd Dynamowerke A.-G. haben unter obiger Firma nach Übernahme der bisherigen Vertreterfirma Dörr, Metzger und Sebald G. m. b. H. für die Bearbeitung aller Geschäfte nach Rußland und den Randstaaten (Estland, Lettland und Litauen) eine Gesellschaft gegründet, die die Aufgabe hat, in diesen Ländern und bei deren in Deutschland errichteten offiziellen Handelsvertretungen die Interessen der Gründerfirmen wahrzunehmen und die bisherigen Beziehungen zu der Kundschaft zu pflegen und weiter auszubauen.

Die Vollverschmelzung in der Rheinstahl-Gruppe. In ähnlicher Weise wie jetzt in der Klöckner-Gruppe die volle Aufsaugung der formell noch selbständigen Einzelgesellschaften durch den Lothringer Hüttenverein erfolgt und wie auch die „Consolidation" völlig mit Mannesmann verschmolzen wird, geht, wie bekannt, nunmehr auch die Arenbergsche A.-G. für Bergbau und Hüttenbetrieb in Essen, deren Aktien mit Ausnahme von einigen hundert Stück an die Rheinstahlwerke übergegangen sind, durch Fusion als Ganzes in der letztgenannten Gruppe auf. Ebenso sind durch Gewerken-Versammlungsbeschlüsse der Gewerkschaften Arenberg-Fortsetzung in Essen, Brassert in Marl i. W., Fröhliche Morgensonne in Wattenscheid, Schallmauer in Bachem, Baduhild in Wickekde a. d. Ruhr, sowie durch Beschluß der Gesellschafterversammlung der Ton- und Chamotte-Industrie G. m. b. H. in Wirges (Westerwald) die Gesamtvermögen der vorgenannten Unternehmungen im ganzen auf die Rhein. Stahlwerke übergegangen. Direktor Bergassessor Haarmann von der erloschenen Gewerkschaft Brassert ist als stellvertretendes, Generaldirektor Grosse zufolge der entsprechenden Beschlüsse über eine Interessengemeinschaft mit der van der Zypen-A.-G. in Köln-Deutz als ordentliches Mitglied in den Vorstand der Rhein. Stahlwerke berufen worden.

Hochschulnachrichten.

Universität Köln. Herr Dr. rer. pol. Geldmacher hat sich an der Universität Köln als Privatdozent an der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät habilitiert.

Handelshochschule Mannheim. Der Privatdozent Dr. Tuckermann in Köln ist auf den ordentlichen Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie an der Handelshochschule Mannheim berufen worden und hat den Ruf angenommen.

Handelslehramts- und Diplomprüfungen an der Handelshochschule Leipzig. Die im Anfang des Semesters unter dem Vorsitz des Staatsvertreters, Herrn Geh. Reg.-Rat Meusel bzw. seines Vertreters, Herrn Oberreg.-Rat Dr. Schaeffer abgehaltenen kaufmännischen Diplom- und Handelslehramtsprüfungen hatten folgendes Ergebnis: Es bestanden die kaufmännische Diplomprüfung 115 Kandidaten, hiervon 1 Kandidat mit Note 1, 34 Kandidaten mit Note 2, 60 mit Note 3 und 20 mit Note 4. Die Handelslehramtsprüfung haben 11 Kandidaten abgelegt, und zwar: 9 Kandidaten mit Note 2 und 2 Kandidaten mit Note 3.

Bücherbesprechungen.

(Betreffs der Preise vgl. Vorbemerkung zur „Literaturübersicht".)

Neue Rechtsbücher.

1. Der *Kommentar zur Gewerbeordnung* von dem Kölner Rechtslehrer *Fritz Stier-Somlo* ist in 2. Auflage (J. Bensheimer, Mannheim 1923) herausgekommen. Das Werk gehört zu den führenden Erläuterungsbüchern des Gewerberechts und ist in der neuen Auflage wieder durch lückenlose Ergänzung der einschlägigen Rechtsprechung und der Ergebnisse der Rechtslehre für den Tagesgebrauch des Praktikers nutzbar gemacht.

2. Auch von dem im gleichen Verlage erschienenen Werke des Mannheimer Rechtsanwalts und Professors *Dr. Karl Geiler: „Gesellschaftliche Organisationsformen des neueren Wirtschaftsrechts"* ist eine 2. erweiterte Auflage notwendig geworden. Es ist kennzeichnend für die Bedürfnisse des gegenwärtigen Wirtschaftslebens, daß ein solches Sonderwerk, das allerdings in hervorragender Weise die modernen Gesellschaftsformen behandelt, eine 2. Auflage erleben konnte.

3. Über den deutschen Staatsbürger hat sich seit der Revolution eine solche Fülle von Rechtsvorschriften ergossen, daß es kaum dem Berufsjuristen, viel weniger dem Laien möglich ist, den gegenwärtigen Rechtszustand auf allen Gebieten festzuhalten. In dankenswerter Weise haben sich deshalb Rechtslehrer und Praktiker der Aufgabe unterzogen, kurze systematische Übersichten der Neugestaltung zu verfassen. Eine der klarsten und zur Einführung am besten geeigneten ist die schon in 2. Auflage vorliegende Schrift des Berliner Universitätsprofessors *Dr. Arthur Nußbaum: „Das neue deutsche Wirtschaftsrecht"* (Julius Springer, Berlin 1922). Es gibt eine systematische Übersicht über die Entwicklung des Privatrechts

und der benachbarten Rechtsgebiete (öffentliche Wirtschaft, Arbeitsrecht, Kriegsgesetzgebung, Sozialisierungsfragen) seit Ausbruch des Weltkrieges.

4. Das Arbeitsrecht beschäftigt nach wie vor viele fleißige Federn. Zwei Herren des Reichsarbeitsministeriums, Ministerialrat *Dr. J. Feig* und Ministerialdirektor *Dr. F. Sitzler* haben als I. Band der Serie „Das neue Arbeitsrecht" das *„Betriebsrätegesetz nebst Betriebsbilanz- und Aufsichtsratsgesetz"* kommentiert. Das Werk liegt jetzt bereits in 9. und 10. Auflage vor (Franz Vahlen, Berlin 1922), ein Beweis für die praktische Brauchbarkeit des viel benutzten Werkes.

Dr. Hermann Dersch, der aus dem Reichsarbeitsministerium als Senatspräsident in das Reichswirtschaftsgericht berufen wurde, hat von seinem für den Praktiker unentbehrlichen Buch *„Die gesamten Abänderungsgesetze der Angestelltenversicherung"* bereits die 3. völlig neu bearbeitete und erweiterte Auflage erscheinen lassen müssen (J. Bensheimer, Mannheim 1922). Der gleiche fruchtbare Schriftsteller hat im gleichen Verlage auch das *„Gesetz über Entsendung von Betriebsratsmitgliedern in den Aufsichtsrat"* einer eingehenden Erläuterung unterzogen. Auch dieses Werk, das eine Ergänzung bildet zu des Verfassers Betriebsrätekommentar, der schon in 7. und 8. Auflage vorliegt, wird seinen Weg in die Praxis finden.

In neuer Auflage liegt endlich auch das Buch von *Höniger-Wehrle: „Arbeitsrecht, Sammlung der reichsgesetzlichen Vorschriften zum Arbeitsvertrage"* vor (J. Bensheimer, Mannheim 1921).

Einen *„Grundriß des Arbeitsrechts"*, hervorgegangen aus dem akademischen Unterricht und den Bedürfnissen der Praxis, hat Senator *Dr. Matthaei*-Hamburg veröffentlicht (J. Bensheimer, Mannheim 1923). Das Buch gibt eine kurze Einführung in das sich immer erweiternde Rechtsgebiet für dessen zahllose Interessenten: für Studierende, Gewerkschaftsbeamte, Arbeitersekretäre, Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Neben einer klaren Darstellung des geltenden Rechts wird in den Anmerkungen den Lesern, die sich mit den angeregten Sonderfragen näher beschäftigen wollen, der Weg zur weiteren Arbeit gewiesen.

Heilfron.

**Das Bankgeschäft.* Von *Prof. Dr. Georg Obst.* 6. neubearbeitete Auflage. Stuttgart, C. E. Poeschel Verlag. 2 Bände in Halbleinwand, etwa 1300 Seiten. G.-Z. 36.—.

Vorwort zur 6. Auflage (an Stelle einer Besprechung): Im Januar 1914 erschien der 1. Band des Bankgeschäftes. An dem Tage, an dem der 2. Band ausgeliefert werden sollte, brach der Weltkrieg aus. Die Kriegs- und Nachkriegszeit hat manche Erfahrung auf die Probe gestellt, manche Theorie auf ihre Stichhaltigkeit geprüft. Bankprobleme, die einst im Vordergrunde des Interesses gestanden haben, mußten wichtigeren Gegenwartsforderungen gegenüber zurückstehen. Der veränderten Problemstellung ist in dieser Neuauflage Rechnung getragen worden.

Kreditprobleme, Organisationsfragen, Vereinfachung des Betriebes durch weitgehende Benutzung von Maschinen und Apparaten und Einführung Arbeit sparender Methoden, starke Steigerung der persönlichen und sachlichen Unkosten, Erhöhung der Bankprovisionen und Debetzinsen, Streben, die weniger einträglichen Geschäfte und unlohnenden Konten abzustoßen — diese Probleme verleihen dem Bankwesen von heute sein charakteristisches Gepräge. Die Zahl der Staatsbanken hat sich vermehrt, Sparkassen treiben mehr und mehr Bankgeschäfte, und um Anerkennung ringen die Girozentralen, die hinsichtlich der Umgestaltung des Zahlungsverkehrs sich große Verdienste erworben haben.

Möge das Buch auch in seiner neuen Auflage dazu beitragen, daß recht viele sich mit den Fragen des Bankwesens beschäftigen! Ewig wird Geltung haben das Wort von Bagehot: „If we wish to work safely, we must study our banking system." Ein gut funktionierendes Kredit- und Bankwesen ist für den Wiederaufbau Deutschlands von allergrößter Bedeutung.

**Adolf Weber,* Depositenbanken und Spekulationsbanken. Ein Vergleich deutschen und englischen Bankwesens. 3. Auflage. Duncker & Humblot, München 1922. 8°. 400 S. Grundzahl: geh. 6 M, geb. 9 M.

Kurz nach Erscheinen der 1. Auflage sagte mir Adolph Wagner (Sommer 1902), auf Grund der Weberschen Beweisführung müsse er seine Ansichten über das deutsche, wie auch über das englische Bankwesen in wesentlichen Punkten ändern, denn gegen die Ergebnisse dieser gründlichen Untersuchungen könne man nicht ankämpfen. Weber ist auf Grund seines Materials zu dem Schluß gekommen, daß die damals herrschende Ansicht der nationalökonomischen Wissenschaft, welche die deutschen Banken ohne Notenausgabe in gleicher Weise tadelt, wie sie die englischen „reinen Depositenbanken" lobt, sich durch nichts begründen lasse. Vorzüge und Nachteile des englischen wie des deutschen Systems sind in der Abhandlung kritisch beleuchtet; dabei zeigte sich, daß die Abweichungen in vielen Punkten doch nicht so wesentlich sind, wie vielfach angenommen wurde, und daß das deutsche System auch viele Vorzüge besitzt. Bereits im Vorwort der 2. (1914 erschienenen) Auflage konnte Weber feststellen, daß die Ansicht, die er 1902 gegen die herrschende Auffassung verteidigen mußte, inzwischen communis opinio geworden war. Während bei uns die Forderungen, deutsche Banken nach englischem Muster zu reformieren, verstummt sind, macht sich in England eine Bewegung geltend, die englischen Banken nach deutschem Muster umzugestalten, mit dem Ziel, die britische Industrie und den britischen Außenhandel stärker mit Kredit zu unterstützen. Die Fehler deutscher Bankpolitik deckt Weber schonungslos auf. Er tadelt, daß unsere Banken ihre Geschäftspolitik zu sehr vom privatwirtschaftlichen, zu wenig vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus orientieren. Die enge Verbindung zwischen Reichsfinanzverwaltung und Banken ist bedenklich. Das Portefeuille unserer Banken hat inzwischen ja erfreulicherweise einen andern Inhalt bekommen, als es noch vor wenigen Monaten hatte, als Adolf Weber seine temperamentvolle Kritik über die Bankenliquidität (S. 347 ff.) schrieb, aber viele berechtigte Forderungen sind bisher noch unerfüllt geblieben. Die Ansicht, die ein Bankdirektor (Dr. Albert Hahn) in einer Abhandlung verficht: „Es gibt keine Liquiditätserwägungen, weil eben die Liquidität stets voll vorhanden ist", dürfte kaum ein anderer Bankpraktiker — und erst recht nicht ein Bankkritiker — teilen; es verlohnt sich daher nicht, darüber viel Worte zu verlieren.

Weber hat durch dieses Buch (wie auch durch seine anderen Werke) den Beweis erbracht, daß strenge Wissenschaftlichkeit und Gemeinverständlichkeit keine Gegensätze sind. Das packend und flüssig geschriebene Webersche Buch gehört zu den Werken, die jeder gelesen haben muß, der sich für Fragen des Bankwesens interessiert.

Obst.

**Dr. Otto Warneyer,* Reichsgerichtsrat, *Geldentwertung und Vertragserfüllung* nebst anderen wichtigen, die Geldentwertung betreffenden Fragen. Mit besonderer Berücksichtigung der Rechtsprechung des Reichsgerichts. Industrieverlag Spaeth & Linde, Berlin. G.-Z. 1 M.

In der vorliegenden Arbeit zeigt ein hervorragender Jurist das Ringen der Rechtsprechung mit dem Problem der Geldentwertung. Insbesondere die Anschauungen des Reichsgerichts werden eingehend behandelt. Im ganzen zeigt sich deutlich das ernste Streben der deutschen Richter, aus der Sackgasse, in die unser Wirtschaftsleben durch die Geldentwertung geraten ist, einen Ausweg zu finden. Die freie Entwicklung ist nur noch in starkem Umfange dadurch behindert, daß der Richter sich nicht über eindeutige, wenn auch vollkommen unlogische und wirtschaftlich unhaltbare Gesetzesvorschriften hinwegsetzen kann, und daß er letzten Endes eben Jurist und nicht Wirtschafter ist, weshalb sein Einblick in die wirtschaftlichen Zusammenhänge nicht immer ausreicht, um die Tatsachen vollkommen richtig zu würdigen. Immerhin steht die Stellung des Reichsgerichts in wohltuendem Gegensatz zu den Auslassungen der Politiker und Ver-

waltungsstellen, die sich ihre Betätigung und die Finanzierung ihrer Existenz bisher gern dadurch erleichterten, daß sie die Fiktion Mark = Mark, von der der Staat zu gutem Teile lebt, aufrechtzuerhalten suchen. Rechtlich wird man das Problem der Geldentwertung auch bei bestem Willen der urteilenden Richter schwerlich anders lösen können als durch eine wirtschaftlich logische Neuschöpfung auf dem Gebiete der Gesetzgebung. Leider ist die Hoffnung, dazu zu gelangen, bei der Blindheit der in vermeintlichen Interessengegensätzen befangenen Gesetzgeber schwerlich in nächster Zeit zu verwirklichen. Bestenfalls überhebt der Versuch einer Währungsstabilisierung die verantwortlichen Instanzen einem weiteren Nachdenken über die Wege der Anpassung der Wirtschaft an eine schwankende Währung.

Das Heftchen unterrichtet im einzelnen über die Rechtsauffassungen auf dem Gebiete der Lieferungsverträge, der Grundstückshypotheken und Pachtangelegenheiten, anderer privatrechtlicher Verhältnisse wie auch des Strafrechts und der Wucherauffassungen. Dem Wirtschaftspraktiker wird es als wertvolle Richtschnur dienen können, für seine Bestrebungen sich der Rechtsprechung über die Geldentwertung anzupassen, und dem Theoretiker kann es zeigen, wie der deutsche Richter ernsthaft bemüht ist, seine Urteile in Einklang mit wirtschaftlichen Notwendigkeiten zu bringen, soweit dies die Starrheit der Gesetze erlaubt.

Klocke, Wilhelm, Diplomhandelslehrer, *Steuerbilanzen.* A B C-Verlag Georg Flock. Broschiert 320 M.

Das Heftchen beschäftigt sich im wesentlichen mit einer Darlegung der außerordentlich buntscheckigen Bewertungsvorschriften im Handels- und Steuerrecht unter Berücksichtigung der verschiedenen Unternehmungsformen. Als Zusammenfassung dieser Materie ist es brauchbar und mag für die Verwendung in einfacheren Verhältnissen auch genügen. Schmidt.

F. W. Rademachers Firmenregister für den Exporthandel, offizielles Handbuch des Vereins Hamburger Export-Agenten, ist als neuer Jahrgang für das Jahr 1922 in der bekannten Zweiteilung: Abteilung I Firmenverzeichnis und Fabrikmarken, Abteilung II Branchenverzeichnis alphabetisch geordnet mit Angabe der Firmen und Vertreter erschienen.

* *Esslen, Joseph Bergfried*, o. ö. Prof., Göttingen. Die Valutazölle der Gegenwart, ein Beitrag zur Theorie der Außenhandelspolitik. Jena 1922. Kommissionsverlag von Gustav Fischer. G.-Z. —.25.

Diese Schrift, die den erweiterten und verbesserten Vortrag des Verfassers im wirtschaftlichen Klub des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel enthält und Walter Lotz zugeeignet ist, bringt mehr, als die in dem Titel angegebene Frage. Der Verfasser untersucht grundsätzlich den in neuer Gestalt sich zeigenden Merkantilismus und die Wandlung der freien Handelsanschauung, prüft die Gültigkeit der Theorie der letzteren in unserer Zeit und erörtert das Valutaelend unserer Tage. Seine Ausführungen über den reinen Kredit sind auch für den Betriebswirtschafter sehr beachtenswert. Werner.

Literatur-Übersicht.

März.

a) Bücher.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle. Die Preise sind, soweit angegeben, nur als freibleibend zu betrachten.

Soweit einzelne Bücher mit * bezeichnet sind, sind die dort angegebenen Preise sog. Grundzahlen (G.-Z.). Der Verkaufspreis dieser Bücher ergibt sich aus deren Multiplikation mit einer der jeweiligen Geldentwertung entsprechenden veränderlichen Schlüsselzahl. Als solche gilt für die meisten Verlage die des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, die in jeder Buchhandlung zu erfahren ist.

Bank- und Börsenwesen — **Kalveram, Dr. W.*, Bankbilanzen. I. Teil. Leipzig, G. A. Gloeckner. Kl.-8°. 127 S. G.-Z. 1.50.

Bank- und Börsenwesen — **Kiliani, Richard*, Die Großbanken-Entwicklung in Holland. Leipzig, Felix Meiner. Kl.-8°. 62 S. G.-Z. 1.50.

— *Prange, Oskar*, Kreditgeschäfte der Banken. Leipzig-Möckern, A B C-Verlag Georg Flock. Kl.-8°. 28 S. M 320.—.

— **Terhalle, Dr. F.*, Das deutsche Bankwesen. Berlin, Zentralverlag. 8°. 48 S. G.-Z. —.50.

Betriebslehre — **Van den Daele, Willi*, Der Fabrikbetrieb und seine Organisation. Vollständig neubearb. von *J. R. Winkler*. 4. Aufl. Stuttgart, Muthsche Verlagsbuchhandlung. 8°. 164 S. G.-Z. 7.—.

Buchhaltung — *Mayer, Leopold*, Die Buchung bei den modernen Aktien-Typen. Wien, M. Kuppitsch Wwe. 8°. 32 S.

— **Sträter, Leo*, Papierwert- und Sachwert-Buchhaltung. Leipzig, G. A. Gloeckner. 8°. 40 S. G.-Z. 1.20.

Fachbildung — **Herzog, S.*, Industrielle Korrespondenz. Praktisch verwendbares Vorlagewerk. Stuttgart, Ferd. Enke. Gr.-8°. 336 S. G.-Z. 10.50.

— **Neger, Dr. F. W.*, Grundriß der botanischen Rohstofflehre. Stuttgart, Ferd. Enke. 8°. 304 S. Mit 130 Abbildungen. G.-Z. 8.10.

— **Schau, Max*, Wege zum Geschäftserfolg. Leipzig, G. A. Gloeckner. Kl.-8°. 119 S. G.-Z. 1.50.

Rechtsfragen — *Gesetze betr. die privatrechtlichen Verhältnisse der Binnenschiffahrt und der Flößerei. Erläutert von *H. Markower*. 6. Aufl., bearb. von *E. Loewe*. Berlin, W. de Gruyter & Co. Kl.-8°. 458 S. G.-Z. 4.50.

— **Koeppel, Dr. W.* u. *Paschke, Dr. H.*, Devisennotverordnung. Erläutert in Verbindung mit dem Devisenhandelsgesetz und Kapitalfluchtgesetz. Berlin, Industrieverlag Spaeth & Linde. 8°. 155 S. G.-Z. 2.60.

— Das Recht der Wucherbekämpfung. Bearbeitet von *Fritz Wittelshöfer*. Detmold, Meyersche Hofbuchhandlung. 8°. 63 S.

— **Warneyer, Dr. Otto* u. *Koppe, Dr. Fr.*, Das Handelsgesetzbuch, gemeinverständlich erläutert. Berlin, Industrieverlag Spaeth & Linde. Kl.-8°. 425 S. G.-Z. 6.—.

Sozialpolitik — *Hertz, Paul* u. *Seidel, Rich.*, Arbeitszeit, Arbeitslohn und Arbeitsleistung. Berlin, Verlagsges. d. Allg. D. Gewerksch.-Bundes. 8°. 167 S.

Verschiedenes — *Eck, Theo*, Kaufmann, sei stolz! 4. erw. u. verb. Aufl. Hamburg, Weltbund-Verlag. Kl.-8°. 176 S.

— **Goetz, Dr. Oskar*, Treuhandgesellschaften. Mannheim, J. Bensheimer. 8°. 25 S. G.-Z. —.50.

Volkswirtschaftslehre — *Gerhardt, Dr. F. von*, Hauptfragen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. Frankfurt, Blazek & Bergmann. Kl.-8°. 63 S.

— **Mitscherlich, Waldemar*, Der wirtschaftliche Fortschritt, sein Verlauf und sein Wesen. 2. Aufl. Leipzig, C. L. Hirschfeld. 8°. 262 S. G.-Z. 2.80.

— *Wiese, Dr. L. von*, Die Weltwirtschaft als soziologisches Gebilde. Kieler Vorträge. Jena, Gustav Fischer. 8°. 16 S.

— **Zeiger, Dr. Philipp*, Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Leipzig, G. A. Gloeckner. Kl.-8°. 106 S. G.-Z. 1.50.

Wirtschaftsgeschichte — **Bücher, Dr. Karl*, Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte. Tübingen, H. Lauppsche Buchhandlung. Gr.-8°. 462 S. G.-Z. 7.50.

— **Fischer, Ludwig*, Werner Siemens und der Schutz der Erfindungen. Berlin, Julius Springer. Gr.-8°. 69 S. G.-Z. 2.—.

— *Obst, Dr. Erich*, Die Wirtschaftsreiche in Vergangenheit und Zukunft. Vortrag. Hannover, Flemming & Wiskott. Gr.-4°. 19 S.

Wirtschaftsleben — *Mann, Dr. F. K.*, Die neuen Aufgaben des Instituts für ostdeutsche Wirtschaft. Königsberg, Gräfe & Unzer. 8°. 16 S.

— *Nachimson, Dr. M.*, Die Weltwirtschaft vor und nach dem Kriege. Bd. I: Die Weltwirtschaft vor dem Kriege. Berlin, E. Laubsche Verlagsbuchhdlg. 8°. 210 S.

Wirtschaftsleben — *Wirtschaftsstatistisches Taschenbuch 1922. Herausgegeben von der Arbeitsstätte für sachliche Politik in Frankfurt a. M. Jena, Gustav Fischer. Kl.-8°. 246 S. G.-Z. 1.50.

Wirtschaftspolitik — Finanzpolitische Zeitfragen. Herausgegeben von der Deutschen Gesellschaft für Reichserbrecht. Stuttgart, E. H. Moritz. Heft 1: Was ist Staatserbrecht? Mit Beiträgen von *R. Wissel,* Prof. *Tönnies* usw. Gr.-8°. 36 S. — Heft 2: Halt mit der deutschen Papiergeldflut! Mit Beiträgen von *Dr. Goldscheid, Dr. Kuczynski* usw. Gr.-8°. 32 S.

— **Gerloff, Wilhelm,* Steuerwirtschaft und Sozialismus. Berlin, C. L. Hirschfeld. 8°. 58 S. G.-Z. 1.—.

— **Mahlberg, Dr. Walter,* Die Notwendigkeit der Goldmarkverrechnung im Verkehr. Leipzig, G. A. Gloeckner. 8°. 39 S. G.-Z. 1.—.

— **Muhs, Dr. Karl,* Preispolitik und Preiskalkulation unter den Einwirkungen der Geldentwertung. Jena, Gustav Fischer. 8°. 60 S. G.-Z. 1.50.

— *Wagner, Paul,* Eine Ansicht über die Wirtschaftskrise. Berlin, Hans Robert Engelmann. 8°. 32 S.

b) Zeitschriften.

Bank- und Geldwesen — Das amerikanische Notenbanksystem nach dem Kriege. Der österr. Volkswirt XV, 17.

— Die italienische Bankbewegung in den letzten Jahren. Der Zahlungsverkehr IV, 12 und V, 1.

— Wertbeständige Anlagemöglichkeiten. Von *Dr. Marquardt.* Sparkasse Nr. 1090.

Betriebswissenschaft — Bearbeitung der ein- und ausgehenden Briefpost. Von *Paul Buttke.* Organisation XXV, 2.

— Das Forschungsinstitut für rationelle Betriebsführung im Handwerk E. V. Blätter für Genossenschaftswesen 1923, Nr. 3.

— Die Kostenrechnung mit dem Werte des Umsatztages. Von *Dr. Fritz Schmidt.* Industrieblatt XXVIII, 7.

Rechtsfragen — Deutsche Gerichtsbarkeit über ausländische Staaten. Shipping Board. Von *Prof. Krückmann.* Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht XVII, 1.

— Reichsverfassung und Privatrecht. Von *Dr. Paul Wolf.* Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht XVI, 24.

Steuer — Bemerkungen zu den Bewertungsrichtlinien für Vermögenssteuer und Zwangsanleihe. Von *Dr. W. Koeppel.* Bankarchiv XXII, 9.

— Die Talonsteuer nach dem 1. Januar 1923. Von R.-A. *Brink.* Bankarchiv XXII, 9.

Verschiedenes — Fehlerquellen der Handelsstatistik. Wirtschaftsdienst VIII, 5.

— Die Steigerung der Ausfuhr. Von *Dr. Otto Hugo,* M. d. R. Der deutsche Ökonomist Nr. 2078.

Wirtschaftsleben — Die besetzten Gebiete am Rhein und an der Ruhr. Wirtschaft und Statistik III, 2.

— Die Entwicklung des französischen Frankenkurses. Wirtschaftsdienst VIII, 3.

— Entwicklung und Bestand der deutschen Genossenschaften vom 1. Januar 1922 bis zum 1. Januar 1923. Blätter für Genossenschaftswesen 1923, Nr. 6.

— Regional-Trusts. Von *Dr. Stern-Rubarth.* Plutus XX, 3.

Wirtschaftspolitik — Die tschechoslowakische Devisenordnung. Der österr. Volkswirt XV, 16.

— Volkswirtschaft und Finanzpolitik. Von *Dr. Gustav Stolper.* Der österr. Volkswirt XV, 16, 17.

Mitteilungen des Verlags.

Der vorliegenden Nummer ist das Inhaltsverzeichnis des nunmehr abgeschlossenen 15. Jahrgangs mit Titelblatt beigefügt. Geschmackvolle Einbanddecken in Halbleinwand für den vollständigen Jahrgang zum Preis von M 2200.— das Stück können gegen Voreinsendung dieses Betrags zuzüglich M 150.— für Zusendung (Postscheckkonto Stuttgart 14700) vom Verlag bezogen werden.

Außerdem ist ein ausführliches Sachregister über den gesamten Stoff des 1.—15. Jahrgangs in Arbeit. Wir denken, in Bälde dessen Fertigstellung unseren Lesern an dieser Stelle anzeigen zu können.

Dieser Nummer liegt ferner ein ausführlicher Prospekt bei über unser kürzlich in 6., gänzlich neubearbeiteter Auflage erschienenes Verlagswerk „Das Bankgeschäft" von dem Mitherausgeber der Z. f. H. u. H., Herrn Prof. *Dr. Georg Obst.* Wir verweisen auch auf den Abdruck des Vorworts der Neuauflage in der Rubrik „Bücherbesprechungen". Der Prospekt enthält noch einige kleinere banktechnische Werke desselben Verfassers. Wir bitten um genaue Durchsicht.

Den Prospekt der Firma *G. A. Gloeckner,* Leipzig, empfehlen wir zur freundlichen Beachtung.

Auslandspreise.

Der Vierteljahrspreis der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis" beträgt:

Schweiz	3 Franken
Amerika U.S.A.	—.60 Dollar
Argentinien	—.90 Pesos Papier
Brasilien	3 Milreis
Bulgarien	57 Lewa
Chile	3.60 Pesos Papier
Dänemark	2.70 Kronen
England	2.50 Schilling
Finnland	15 Marka
Griechenland	36 Drachmen
Holland	1.50 Gulden
Japan	1.20 Yen
Italien	9 Lire
Jugoslavien	42 Dinar
Norwegen	3 Kronen
Portugal	12 Milreis
Rumänien	75 Lei
Schweden	2.10 Kronen
Spanien	3 Peseten
Tschechoslowakei	13.50 Kronen.

Bestellungen aus diesen Ländern können nur bei den Buchhandlungen oder beim Verlag direkt — nicht durch die Post — erfolgen. Hierbei ist der Preis für ein Vierteljahr — oder auch für längere Frist— zuzüglich 5% Zusendungsspesen voreinzusenden.

NB. Unsere Bezieher in Deutsch-Österreich, Ungarn, Tschechoslowakei machen wir besonders darauf aufmerksam, daß auch für diese Länder der Postbezug der Z. f. H. u. H. nicht mehr möglich ist.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 1800.— (freibleibend). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18.

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

380.5
2E
Commerce R.R.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT UND HANDELS-PRAXIS

THE LIBRARY OF THE
JUL 9 1924
UNIVERSITY OF ILLINOIS

15. JAHRGANG 1922/23

HEFT 12 1923 MÄRZ

STUTTGART · CARL ERNST POESCHEL VERLAG

INHALT

An unsere Leser 265

Überblick 266

Die Selbstkostenrechnung unter dem Einfluß der Geldentwertung. Von *Dr. Auler*, Frankfurt a. M. 266

Industrielle Selbstversicherung. Von *W. Czach*, Charlottenburg 273

Das Recht der Aktiengesellschaft in der oberstrichterlichen Rechtsprechung. Von *Berthold Bendix*, Breslau. (Schluß) 275

Grundlegende Fragen der Buchhaltungslehre. Von *Eugen Schigut*, Wien 280

Rechtsfragen des Tages 282

Rundschau 284

Bücherbesprechungen 285

Literaturübersicht 287

Mitteilungen des Verlags 288

C. E. POESCHEL VERLAG IN STUTTGART, CALWERSTR. 18

EXPORTTECHNIK

Von

Professor Robert Stern

Mit Berücksichtigung aller Neuerungen durch das Inslebentreten und die Wirksamkeit der Außenhandels-Kontrolle

*

3. verbesserte Auflage
248 Seiten / 8° / Gebunden
Grundzahl 6.50
(mal Schlüsselzahl des Buchhandels)

*

Das in früheren Auflagen schon als bahnbrechend und grundlegend bezeichnete Buch bietet in seiner Neubearbeitung ein an Vollständigkeit, Genauigkeit, Anschaulichkeit und praktischer Verwendbarkeit einzig dastehendes Handbuch für Industrie und Handel über das jetzt mehr als je zur Existenzfrage gewordenes Exportgeschäft.

C. E. Poeschel Verlag / Stuttgart

Dünnhaupts Studien- u. Berufsführer

Band I: Geschichte
von
Dr. Kurt Jagow und Dr. Friedr. Matthaesius

*

Band II: Psychologie
von
Dr. Fritz Giese

*

Band III: Nationalökonomie
von
Dr. Carl Max Lüttgens und Dr. Otto Wicht

*

Grundzahl: geheftet je 2.— / in Halbleinen je 2.50
Preise: Grundzahl × Schlüsselzahl des B.-V.

Weitere Bände in Vorbereitung

C. Dünnhaupt Verlag / Dessau

In Neuauflagen liegt vor:

GUSTAV VON SCHMOLLER †

GRUNDRISS DER ALLGEMEINEN VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

In zwei Bänden

Zweite, neubearbeitete Auflage (13.-15. Tausend)
Grundpreis der beiden Bände (über 1400 Seiten in Groß-Oktav)
geheftet 29 Mark, gebunden 39 Mark × SZ. d. BV.

1. Band: Psychologische und sittliche Grundlage — Literatur und Methode — Land, Leute und Technik — Die gesellschaftliche Verfassung der Volkswirtschaft.

2. Band: Verkehr, Haus und Geldwesen — Wert und Preis — Kapital und Arbeit — Einkommen — Krisen, Klassenkämpfe, Handelspolitik — Historische Gesamtentwicklung.

Der Grundriß der Volkswirtschaftslehre ist das monumentale Werk, das eine sorgsam durchdachte Zusammenfassung alles dessen enthält, was Gustav von Schmoller im Laufe seiner 35jährigen Lehrtätigkeit für seine Vorlesungen als das immer wieder von neuem geläuterte und vervollständigte Ergebnis zahlloser Einzelforschungen aufgezeichnet hat. Der „Grundriß" ist die reife Frucht eines langen Sammler- und Denkerlebens von großen umfassenden geschichts- und kulturphilosophischen Gesichtspunkten. Auf einer breiten anthropologischen, psychologisch-ethischen und soziologischen Grundlage ist hier ein ganz neues Lehrgebäude der Volkswirtschaft errichtet, das überall im Zusammenhang steht mit der allgemeinen Kultur- und Zivilisationsgeschichte.

Soeben neu:

Die Finanz- und Wirtschaftspolitik der Tschechoslowakei

Von

Dr. ALOIS RAŠIN

Finanzminister der tschechoslowakisch. Republik

Einzig autorisierte Übersetzung

8° X, 164 S. / G.-Z. 4 Mark × SZ. d. BV.

Die Währungsreform von Rasin, d. tschechischen viel gehassten und viel bewunderten Finanzministers, ist ein Schulbeispiel für die Wirkungen einer Währungsreform, die auch bei uns bevorsteht, sobald die politisch. Voraussetzungen geschaffen sind. Rasin schreibt sich das Verdienst zu, die tschechische Krone auf die stattliche Höhe gehoben zu haben, auf der wir sie heute bewundern. Daß die Tschechoslowakei zu einem hochvalutigen Land geworden ist, verdankt sie mit der Rasin'schen Wirtschafts- u. Finanzpolitik. Die bekannten viel erörterten Probleme der Währungsfrage, der Banknotenabstempelung, der Stärkung des Metallschatzes, der Devisenordnung, der Vermögensabgabe, der Staatswirtschaft, namentlich der Wirtschaft der Staatsbetriebe, der Kapitalvermehrung der Aktiengesellschaften, der Börse und der Wohnungskrise ziehen in dem fesselnden Buch in anschaul. leicht lesbarer Darstellung an uns vorüber.

Soeben neu:

WALTER HARBURGER

Gleitende Währung

mit einem theoretischen Anhang über die Versicherung gegen Geldentwertung.

8° VIII, 75 S. / G.-Z. 2 Mark × SZ. d. BV.

Mit zahlreichen Diagrammen und Tabellen.

Aus dem Inhalt: Staatsbanknote oder Staatsbankrott? — Der Staat ohne Steuern. — Die gleitende Währung. — Die Schraube ohne Ende und das Gleichnis vom Hasen und der Schildkröte. — Das Rechnen mit Kaufeinheiten. — Die Vermeidung der Nachteile einer ungeregelten Geldvermehrung. — Die technische Anwendung und die politischen Folgen der variablen Währung.

Der Wert der neuen Harburger'schen Untersuchungen liegt in der analytischen Aufhellung von Tatbeständen, die auf diesem Wege noch nicht versucht worden ist. So weitgehende Vorbehalte man dagegen machen muß, daß die Verhaltungsweise beliebter Individuen u. Wirtschaftsgemeinschaften sich mit derselben Gewißheit des Urteils ausdrücken und messen lasse, wie das bei physikalischen Vorgängen der Fall ist, so bleibt doch die Anwendung eines solchen mathematischen Verfahrens von größtem Nutzen für dieses heute wichtigste Problem der Wirtschaft. Nur die mathematische Einkleidung bringt die verschiedenartigen Wirkungen der Geldvermehrung, der Lösung von der Goldunterlage vollkommen exakt und widerspruchslos zur anschaulichen Darstellung, da das Gestrüpp komplexer u. irrationaler Elemente, die dies Problem undurchsichtig machen, wegfällt.

DUNCKER & HUMBLOT / MÜNCHEN W XII
Theresienhöhe 3c

Das erste umfassende, zeitgemäße englische Handelswörterbuch nach dem Kriege:

J. W. Eitzen

Wörterbuch der Handelssprache

I. Band: Deutsch-Englisch / II. Band: Englisch-Deutsch

Völlig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Ausgabe

herausgegeben von Wilhelm Eitzen

Zwei besonders solide Buckrambände

Die Neuausgabe des Wörterbuchs der englischen Handelssprache von J. W. Eitzen bietet wesentlich mehr Stoff als die bisherigen Auflagen und gibt, besondere Verhältnisse durch eine Reihe sachlicher Anmerkungen erläuternd, **umfassende zeitgemäße Auskunft** nicht nur über den Handel im allgemeinen, über **Ein- u. Ausfuhr, Bank- u. Börsenwesen, Versicherung, Briefwechsel u. Buchführung, Maße, Münzen u. Gewichte,** über **die einzelnen Handelszweige, Warengattungen u. Handelsartikel,** über **kaufm. Umgangssprache u. Handelsbräuche,** sondern auch über alle wichtigen d. Kaufmann angehenden Fachausdrücke der **Industrie u. Technik, der Schiffahrt, Eisenbahn, Post, d. Telegraphen- u. Fernsprechwesens, der Zoll- u. Steuerverwaltg., des Rechts- u. Gerichtswesens, der Volkswirtschaft, Politik, Diplomatie, des Parlamentarismus, der Landwirtschaft, Chemie, Arzneikunde usw.** einschl. der erst mit dem Kriege und seinen Begleit- und Folgeerscheinungen aufgenommenen Wörter, wie schließlich auch über die Umgangssprache des tägl. Lebens, so daß für kaufmännische Briefe im allerweitesten Sinne neben diesem Werke nicht noch ein allgem. Wörterbuch benötigt wird.

Als Beispiele der einstimmig günstigen Beurteilung des Werkes in der maßgebenden Presse seien nur zwei angeführt. Der „Berliner Börsen-Courier" schreibt: „Das Buch des Hamburger Kaufmanns Eitzen erscheint jetzt in neuem Gewande. Es berücksichtigt in vollem Umfange die Verhältnisse der Kriegs- und Nachkriegszeit, die bekanntlich auch auf dem Gebiete wirtschaftlicher Begriffsbestimmung revolutionierend eingewirkt haben. Die jahrelange **Zerreißung des weltwirtschaftlichen Verkehrs hat auch die Einheit der Begriffsdefinitionen zerstört, die durch das vorliegende Werk in schätzenswerter Weise wieder hergestellt wird".** — Die „Bremer Nachrichten vom Büchermarkt" urteilen: „Das Werk entspricht allen modernen Anforderungen. Bestimmend für die Begriffsübersetzungen war dem Verfasser stets die praktische Gebrauchsform jedes Ausdruckes, sodaß man in jedem Falle von der einwandfreien Anwendbarkeit der Uebertragungen überzeugt sein kann. Die Vielseitigkeit und Sicherheit sind die entscheidenden Vorzüge des Nachschlagewerkes".

Roßstraße 5—7 **H. Haessel / Verlag / Leipzig** Roßstraße 5—7

WEILWERKE AKT.-GES., FRANKFURT A.M.-RÖDELHEIM

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 107777176